

<http://zakoni.com.ua/?q=node/343>

ПАРАДОКСЫ УКРАИНСКИХ РЕФОРМ

Куклин В.М., Куклин С.М.

ББК65.9
УДК 339.7

В книге сделана попытка обсудить противоречивый характер экономических реформ в Украине, выяснить какие мотивы руководили людьми, принимающими решения, и как это повлияло на развитие событий. Авторы старались избегать сложной терминологии, однако не в ущерб необходимой строгости изложения.

Книга будет полезной студентам, будущая специальность или специализация которых связана с менеджментом, а также широкому кругу читателей, глубоко интересующихся реальным положением дел в экономике Украины.

Рецензенты: кафедра экономической теории Харьковского государственного университета, кафедра международного менеджмента Харьковского государственного экономического университета.

КУКЛИН ВЛАДИМИР МИХАЙЛОВИЧ
КУКЛИН СЕРГЕЙ МИХАЙЛОВИЧ

**ПАРАДОКСЫ УКРАИНСКИХ РЕФОРМ
(МОТИВЫ И СОБЫТИЯ)**

Утверждено Ученым Советом Харьковского государственного университета

технический редактор Киричок А. В.

НВФ ТраМ", Львів, 1997 - 320 с.

Содержание

Предисловие	7
<i>Глава 1. ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРУЕМЫХ ПОСТСОЦИАЛИСТИЧЕСКИХ СТРАН</i>	
9	
Внутренняя экономическая политика авторитарных государств	9
Общие черты авторитарных режимов	9
Силовая экономическая политика Советской России	11
Экономические ошибки эпохи застоя	16
Общие черты экономического поведения государства на переходном этапе (от старых ошибок к новым просчетам)	21
Русский или постсоветский способ сокращения расходов госбюджета	24
Либерализация цен или перераспределение средств	27
Приватизация	29
Социальные проблемы переходного периода	35
Кто представляет государство?	35
Что же происходит на переходном (от социализма к капитализму) этапе?	38
Как раскачивается маятник	43
Состоялось или нет моральное перерождение?	45
О наличии или отсутствии среднего слоя управленцев- менеджеров	49
Глава! ГОСУДАРСТВО И РЕФОРМЫ	54
Противоречивость государственной экономической политики	54
Тихая приватизация или захват контроля над госсобственностью	54
О финансово-промышленных группах	56
Что делать дальше или поспешай не торопясь	60

<i>О сравнении социалистического и рыночного способов производства.....</i>	63
<i>Об антиинфляционной государственной политике.....</i>	67
<i>Кризис неплатежей</i>	70
<i>Проблемы налогообложения.....</i>	76
<i>Трудности становления малого бизнеса.....</i>	83
<i>Социальная опасность теневой экономики.....</i>	87
Динамика макроэкономических показателей.....	91
<i>Внеинные шоки.....</i>	92
<i>История внешнего долга Украины.....</i>	93
<i>Гиперинфляция в Украине.....</i>	94
<i>На пути финансовой стабилизации. Монетарные грабли.....</i>	99
■«Восточная распродажа» или вывоз капитала из бывших социалистических стран и республик.....	105
<i>Оборотная сторона финансовой стабилизации.....</i>	108
<i>О валютных кризисах</i>	115
 <i>Глава3. НАРОДНОЕ ХОЗЯЙСТВО</i>	
<i>В 1995-1996 ГОДАХ.....</i>	121
Макроэкономические показатели Украины и России	
в 1995 году.....	121
<i>Россия в 1995 году.....</i>	122
<i>Как же обстояли дела в 1995 году в народном хозяйстве Украины?.....</i>	124
Формирование рыночной экономической политики	131
<i>О контроле за расходованием бюджетных средств.....</i>	131
<i>Страсти вокруг бюджета</i>	133
<i>Индексация основных фондов и ее макроэкономические последствия.....</i>	139
<i>Иностранные инвестиции в хозяйство Украины.....</i>	142
Жизнь по СРЕДСТВАМ в 1996 году	149
<i>Новая гривна и старые проблемы</i>	155
<i>Поиск неинфляционных источников денежных средств. Где можно сэкономить и как заставить должников расплатиться?.....</i>	163
 <i>Глава4. ЭВОЛЮЦИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ.....</i>	173
Банковская система СССР до и после реформы	173
<i>Банки в СССР.....</i>	173
<i>Начало реформ</i>	174
<i>Об управлении банковской деятельностью</i>	175

СТАНОВЛЕНИЕ И КРИЗИС БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ.....	177
<i>Гиперинфляция — нянька банковской системы</i>	177
<i>Проблемы северного соседа</i>	179
<i>Кризис неплатежей и банки</i>	182
<i>Что же из себя представлял второй эшелон банковской системы Украины?</i>	184
<i>Кризис молодой банковской системы Украины</i>	186
<i>Роль банков в инвестиционном процессе</i>	195
ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ	196
<i>Банковская система Украины образца 1995года</i>	196
<i>Развитие конкуренции в банковском секторе</i>	200
<i>Иностранный капитал в украинской банковской системе</i> ...	204
<i>О банкротствах и банкротствах</i>	214
<i>Маневры Нацбанка Украины в начале 1996 года</i>	215
<i>Что же еще планировал главный банк Украины?</i>	221
<i>Снова реформы</i>	225
Глава 5. РЫНКИ КАПИТАЛА	230
ОБЩИЕ ТЕНДЕНЦИИ ЭВОЛЮЦИИ РЫНКОВ КАПИТАЛА	
ПОСТСОЦИАЛИСТИЧЕСКИХ СТРАН.....	230
<i>Становление фондовых рынков постсоциалистических стран</i>	230
<i>Нарушения в работе рынков капитала</i>	235
ФОНДОВЫЕ РЫНКИ РОССИИ И УКРАИНЫ КОНЦА 1995 ГОДА И	
В 1996 ГОДУ	238
<i>О структурах рынков</i>	238
<i>Об организованных рынках</i>	240
<i>Рынки облигаций</i>	242
<i>Сертификатные сегменты рынков</i>	250
<i>О несовершенстве процедур</i>	254
<i>Вексель на фондовом рынке</i>	255
<i>Инфраструктура фондовых рынков</i>	259
<i>В преддверии грандиозных спекуляций</i>	262
Глава 6. ПРОИЗВОДСТВО И УСЛУГИ.....	269
ПРОМЫШЛЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО	269
<i>Черная металлургия</i>	269
<i>Электроэнергетика</i>	273
<i>Топливная промышленность</i>	281
<i>Машиностроение и металлообработка</i>	285

<i>О высокой затратности промышленности и беспокойстве Кабинета министров</i>	294
<i>В чем же все-таки причины высокой затратности промышленности Украины?</i>	296
<i>Сельское хозяйство, пищевая и легкая промышленность ...</i>	302
<i>Спад производства в общественном секторе сельского хозяйства</i>	302
<i>Проблемы пищевой и перерабатывающей промышленности</i>	306
<i>Легкая промышленность.....</i>	310
ТРАНСПОРТ и связь	311
<i>Сдержанный оптимизм транспортников.....</i>	311
<i>Информационные системы</i>	315
<i>В ожидании информационного взрыва.....</i>	319
НЕКОТОРЫЕ ВЫВОДЫ	322
ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ	325

ПРЕДИСЛОВИЕ

Получив свободу и сбросив все путы, ограничивающие маневрирование в экономической жизни, Украина оказалась в состоянии близком к хаосу. Свод правил и процедур, который был хорош для регламентированного социалистического хозяйства, оказался негодным для более свободной рыночной среды. Множество ловких людей, используя несовершенство хозяйственного законодательства и, главное, свое административное положение, сумели бесцеремонно перераспределить общественное богатство, нарушив существующий баланс и создав значительную социальную напряженность.

Отметим, что несколько столетий эволюции рыночного хозяйства в ныне развитых странах были плотно заполнены затыканием брешей и лазеек в хозяйственном и криминальном законодательствах, для того, чтобы исключить уж слишком большую социальную несправедливость, облегчить участь людей, потерпевших неудачу в своей хозяйственной или иной деятельности, перераспределить легко доставшееся или даже заработанное тяжелым трудом большое богатство. То есть, не допускать хаоса и анархии, насилия и бесцеремонности в отношении людей слабых и неприспособленных для жестоких и рискованных действий, характерных для свободного рынка.

В старой английской притче, на вопрос о том, как следует выращивать настоящий травяной газон, невозмутимый англичанин отвечает, что это просто, надо лишь подрезать траву, подсыпать землю и делать так... двести лет. Следует иметь в виду, что в западных демократиях законодательство, система его исполнения и контроля для условий свободного рынка совершенствовалась сотни лет.

Часто слышим вопрос о том, как же так получилось, что страны социализма, а в особенности бывшие республики бывшего Союза ССР, за несколько лет растеряли свой потенциал, население обнищало, упал уровень жизни. Куда все девалось?

Вместо ответа на подобный вопрос можно привести простой пример, когда нормальный семьянин, благополучный и обеспеченный человек, решит зарабатывать деньги иначе, например,



играя в азартные игры, и бросит прежнюю работу (семья его бросит сама).

Не покажется тогда странным, что через некоторое время от всего его благополучия не останется и следа?

При резком изменении правил игры даже основные прежние игроки часто сами оказываются вне игры. И дело не в том, был ли злой умысел. Если и был, то не обязательно у тех лидеров, которые принимали решения. Скорее, все они хотели как лучше. Но недаром говорят, что благими намерениями устлана дорога в ад. Этот парадокс был известен так давно, что кажется человечество с ним родилось.

Другими словами, люди, принимающие решения чаще не могут, а реже не хотят просчитывать последствия своих решений на несколько ходов вперед.

Изучая внутренние пружины — мотивы, приводящие к реализации тех или иных программ и перестроек, можно не только задним числом понять, что собственно произошло, но и научиться управлять ситуацией в настоящем и будущем. Каждая ошибка и неточность в управлении такими большими системами, как крупные регионы и страны, приводят к большим потерям сил и средств, часто отбрасывают общество назад, создают ненужные социальные напряжения. Прогресс конечно, остановить нельзя, это верно, но навредить и наломать дров можно предостаточно.

Следует также иметь ввиду, что общество всегда структурируется на группы лидеров и аутсайдеров, причем первые стесняясь или не очень, пытаются решать свои проблемы за счет других. Пока история человеческих отношений и социальная история не делала исключений. Аутсайдеру обыкновенно нужно приложить много усилий, чтобы изменить свое незавидное положение, причем ему совсем не спешат приходить на помощь, или помощь оказывается явно недостаточной. Это тоже кроется в человеческой природе — стремление властвовать, как впрочем и стремление к обогащению, ибо эти потребности ходят взявшись за руки.

Поэтому, попадая в группу аутсайдеров, многие страны заведомо не могут рассчитывать на то, что некий общемировой прогресс будет к ним столь же благосклонен, как к богатым и развитым державам. И не осознав, что для выхода из порочного круга бедности и унижений нужны экстраординарные усилия, страна и нация не смогут достойно ответить на вызов истории.

Авторы признательны профессору Мирошникову В.И. и профессору Ивину Л.Н. за конструктивные обсуждения и доцентам Олейнику А.В. и Киричку А.В. за помощь в работе.

Глава I

ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРУЕМЫХ ПОСТСОЦИАЛИСТИЧЕСКИХ СТРАН

ВНУТРЕННЯЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА АВТОРИТАРНЫХ ГОСУДАРСТВ

В этом разделе мы не будем рассматривать проблемы подавления авторитарным режимом свобод, борьбы с инакомыслием и проведение массовых репрессий, т.е. по существу политику геноцида по отношению к собственному народу.

Эти темы широко обсуждались многими авторами. Нас будут интересовать лишь экономические последствия существования такого режима.

Ранее бытовало мнение, что политические мотивы полностью доминировали в процессах принятия решений руководством социалистических стран. Однако в ряде случаев экономические законы заставляли руководителей соцстран менять свои планы и считаться с реальностью.

Прежде чем переходить к этому кругу вопросов, хотелось бы предостеречь читателя (особенно молодого) от упрощения ситуации. Развитие человеческого общества процесс исключительно сложный и любой анализ не способен представить полную картину всех явлений в их взаимосвязи. Можно лишь пытаться отыскать основные причинно-следственные механизмы, управляющие развитием событий.

Общие черты авторитарных режимов

Приходящие к власти режимы и хунты, несомненно беспокоясь о собственном благополучии, тем не менее очень часто искренне желали блага своему народу, который по их мнению, через весьма непродолжительное время безусловно должен был оценить их усилия и смириться с необходимыми в таких случаях жертвами на пути к процветанию и величию. Он (народ) обязательно должен был отлить в полный рост памятники творцам нового порядка. Уж, по крайней мере, не разрушить памятники, которые творцы нового порядка ничтоже сумняшеся велят себе воздвигнуть.

Адский заряд честолюбия, властолюбия, запредельный уро-

вень пренебрежения простыми человеческими ценностями ради достижения Великой Цели, когда хороши все средства, на полукриминальной волне выносил на гребень власти разного рода диктаторов, хунты или даже первоначально легитимно получивших некую толику власти отдельных политиков. Последние, обеспечив себе поддержку политических, экономических групп, электората на начальном этапе (что вполне можно было сделать, например, 1) объявив быстрое решение проблем, 2) обрисовав яркую привлекательную цель и 3) подавив своих скучных и нудных оппонентов остроумной демагогией), постепенно подчиняли себе силовые структуры и, разогнав оппозицию, расчищали себе дорогу к практически неограниченной власти.

Народ, уставший от проблем, верил, что сильная рука наведет порядок и терпеливо ждал процветания. Потом, как водится, что-то не ладилось и начинались поиски виновных. Чем более не ладилось, тем больше надо было найти врагов. Сценарий был прост, но надежен.

Помешать его развитию могли лишь разговорчивые и независимые оппоненты и излишняя свобода слова. Методы борьбы с ними — тоже не бог весть какая наука, — хорошо известны. Итак, власть завоевана, все местные, кто что-то понимает, послушно молчат, а эмигранты — с ними ухудшилась связь, да и слушать их как-то боязно, разве что украдкой.

Авторитарная власть может быть не столь жестокой. Может разрешить громко говорить и даже писать фельетоны и статьи, не задевая никого конкретно. Задевать не хорошо, могут наказать (не дать бюджетных денег, обратиться в суд, уволить, расформировать творческий коллектив и т.д.). Она, эта власть, многого и не просит. Ведите себя прилично, не разрушайте устои государства, не изводите напряженно работающих в администрации людей критикой, цепляясь за какие-то не относящиеся к делу частности. А остальное, пожалуйста, — хотите «порно», скандалов в артистической среде, даже стрельбы, но только между собой.

Конечно, в этом благодушии властей что-то не так и это беспокоит мастеров пера, отдельных правдоискателей и чуть тревожит население, т.е., так называемый, простой народ. Хотя по большому счету, если людям хорошо платят, в стране нет дефицита товаров, налажены сервис и быт, связь и транспорт... то какая разница — авторитарный режим это или нет! И никто не станет всерьез принимать предложения покончить с этим режимом.

Простому это станет не интересно, как неинтересны были до самого последнего времени призывы экологов.

Однако мировой опыт за немногими кратковременными историческими и небольшими географическими исключениями показывает, что авторитарные режимы в длительной перспективе наносят экономический вред своему собственному народу, что воспринимается людьми значительно более серьезнее, чем ограничение политических свобод. Ниже обсудим, в чем заключаются беды, которые начинают преследовать народ, активно или пассивно избравший себе такой режим управления.

На первых порах пришедшие к власти хунты заняты обустройством отвоеванных апартаментов, организацией по своему разумению каких-то мелочей, оставляя практически без изменения всю структуру исполнительной власти. При необходимости заменяются лишь отдельные вывески и слегка перетасовываются кадры, так как обычному чиновнику все равно кому служить, лишь бы ничего не изменилось в подведомственном ему хозяйстве, а к верхним иерархическим структурам всегда можно приспособиться.

Погружаясь в атмосферу все растущего почтения в отсутствие какой-либо критики, власти предрежащие теряют чувство меры и начинают вмешиваться в различные культурные, социальные и экономические процессы жизни общества, досажая профессионалам и создавая многочисленные неловкие ситуации. Сначала за счет сверхусилий профессионалов отрицательные воздействия этих вмешательств удастся свести на нет или ослабить, но ... чем дальше в лес, тем больше дров. Мягкая критика и скрытое сопротивление профессионалов воспринимается как саботаж и начинается процесс кадровой чистки.

Силовая экономическая политика Советской России

Амбиции получивших в России власть революционеров и враждебное окружение все время подталкивали их к быстрой милитаризации страны, укреплению ее обороны. Кроме того, бытовавшее в среде победивших революционеров представление о сильной державе основывалось только на силовых возможностях последней. Однако средств на преобразование экономики, способностей создать необходимый военный потенциал, увы, не было. Кроме того, проблемы текущего момента заставили перейти к «новой экономической политике», которая новой была

может быть только для революционеров, а в действительности была стара, как весь буржуазный мир.

Но очень хотелось немедленно перейти к индустриализации (читай милитаризации) экономики, т.е. созданию новых и модернизации старых предприятий для мощного производства средств производства и сложной техники, включая прежде всего военную.

Идея «резкого перелома» висела в воздухе и активно обсуждалась в руководящих сферах. Все ждали, когда можно будет наконец отнять средства у быстро растущего частного сектора, к которому огульно причисляли и крестьянство. Идеи Преображенского о «необходимости ограбления досоциалистических форм хозяйства» для проведения индустриализации так нравились функционерам, что в 1923 году была предпринята первая крупномасштабная попытка такой политики: резко подняли цены на сукно и другие продукты промышленного производства, с целью отобрать средства у населения, которое в своей массе было крестьянским. При еще существовавшем товарном голоде сразу возник кризис сбыта — производство оказалось парализованным (воистину экономическая история ничему не научила). Как отмечает в своей работе В. Селюнин¹, лишь вмешательство Ф. Дзержинского, назначенного председателем ВСНХ, привело к отмене распоряжения о повышении цен и восстановлению равновесия между сбытом и потреблением.

Однако, несмотря на то, что рост экономики в период НЭПа был значительным (революция все-таки расчистила поле деятельности для предпринимательства), этот рост был конечно достаточно постепенным — усилия были расплывены по многим направлениям, — и, главное, совершенно не контролируемым. Для более эффективной экономики конечно необходимы были не только структурные управленческие изменения, но и замена материальных активов — реформа прежде всего средств производства.

Причины случившегося-таки «резкого перелома» в результате которого оказались ограблены крестьянство и новый класс предпринимателей, введена насильственная коллективизация и проведена индустриализация, были как объективного, так и субъективного характера.

Когда еще накопятся значительные средства при рыночном развитии производства для создания новой современной индуст-

■см. В. Селюнин «Если по совести» М. «Худ. лит.» 1988, с. 250

рий, внедрения новых технологий без которых был немислим прогресс и выход на передовые позиции в мире? Ждать не хотелось.

Кроме того, НЭП сформировал новую экономическую и социальную среду, где явно имелись деньги (и немалые) и которая раздражала представителей власти все больше и больше. Ведь для последних уже была организована своеобразная военного типа партийно- государственная иерархия с достаточно жестким и относительно аскетическим характером существования. Соблазны и возможности теряющих чувство меры нэпманов разрушали дисциплину, создавали коррупционеров, ослабляли власть аппарата управления. Именно потому, что властная и партийная структуры и новый класс предпринимателей остались чужими друг другу (вот в чем отличия от нынешней ситуации!), последний был обречен.

Однако власти при проведении акции уничтожения частного сектора экономики столкнулись с ожесточенным сопротивлением (людям было, что терять). Именно поэтому страна по существу перешла на военное положение: ограничивались свободы, формировались огромные замкнутые территории — зоны, куда сгонялись массы людей за незначительную провинность перед нечеловеческим законом, практиковались наказания целых народов, особенно варварским было хладнокровное наблюдение властей за возникновением голода (или даже его организация) в Украине в 30-х годах. То есть, снова гражданская война, принявшая форму неприкрытого террора.

Конечно, еще большая часть в основном городского населения жила в условиях относительных экономических, и в меньшей степени, политических свобод. Хотя с июня 1940 года и здесь стало невозможным менять место работы и отказываться от сверхурочных.

Часто считают, что страдания и жертвы были не напрасны — они переплавились в могущество державы. И потому, раз меня, нас прямо не задело, то спишем все... Но преступления остаются преступлениями, независимо от того, какая великая цель их спровоцировала. Да и экономические потери оказались весьма значительными.

Вторая мировая война обескровила народы СССР и привела к страшным разрушениям. Надо было восстанавливать искалеченное народное хозяйство, налаживать нормальную жизнь людей. В связи с этим интересна реакция руководства СССР на предложенную в 1947 году государственным секретарем США Д. К. Маршаллом

(в годы войны — начальник штаба американской армии) программу восстановления Европы, получившей), кстати, за ее блестящую реализацию Нобелевскую премию в 1953 году. Правда, не по экономике, а Нобелевскую премию мира. Американская помощь обставлялась как целым рядом условий, включая реорганизацию бюрократических структур в побежденных странах, оставшихся после прежних авторитарных режимов, так и созданием действенного контроля за расходованием средств. Ибо прежние пятимиллиардные вливания в 1946-1947 годах в экономику Западной Европы из-за бюрократического произвола были просто проедены.

Видный представитель советской экономической науки академик Е.Варга в этом же году писал В.Молотову о необходимости отвергнуть американскую помощь¹, что «План Маршалла» лишь способ разрешить кризис перепроизводства в США, наступивший после беспрецедентного военного бума. Действительно, за годы войны американское правительство заняло громадные средства у населения и бизнеса (резко сократив при этом потребление и частные инвестиции и значительно увеличив государственные расходы как в виде закупок продукции, так и в виде инвестиций в промышленность). Резко выросло промышленное производство, но также резко вырос дефицит бюджета. Логика отказа от американской помощи была проста: после грандиозного бума и колоссального перепроизводства, в Америке разразится сокрушительный кризис, что ослабит ее вызывающие беспокойство позиции в мире.

Кризис в Америке не разразился. Американская помощь большинству европейских стран была выдана с условием приобретения продукции американских же производителей, которые к тому времени уже начали испытывать большие проблемы со сбытом в связи с прекращением крупномасштабных государственных закупок военного времени. Кроме того, начал погашаться громадный внутренний долг. В результате реализации «Плана Маршалла», США, которые после нескольких лет войны в несколько раз увеличили объем национального богатства, еще более обогатились и избежали неминуемого кризиса. Западная Европа обновила основные фонды предприятий и вышла на режим устойчивого экономического роста. А вот СССР и, поневоле, ряд других восточноевропейских стран, значительно оглянули процесс восстановления экономики.

¹ см. Б. Забарко. Зеркало недели, 11 марта 1995 г.

Политические руководители Советского Союза очень боялись усиления позиций США и Запада в странах ближайшего окружения СССР, в результате послевоенного передела сфер влияния в мире. Американский контроль за использованием предлагаемой помощи был камнем преткновения для руководителей СССР, политическая система которого была несовместима ни с рыночной экономикой, ни со структурой управления социалистического хозяйства.

Основные, хотя и скудные средства, в процессе послевоенного восстановления СССР, направлялись в промышленность, а вот сельское хозяйство так и не оправилось от шока вплоть до 50 годов, когда производство продукции достигло уровня, существовавшего до коллективизации.

Производственная структура оказалась однобокой — приспособленной для гонки вооружений, а не для роста благосостояния народа.

Это примерно то же, если бы вместо строительства жилого района построить крейсер и поселить народ в его отсеках, а потом столкнуться с проблемой организации военной службы для всех, включая детей и бабушек. ВПК — Крейсер оказался: во-первых — много дороже, во-вторых — мало приспособлен для жизни и в-третьих, требовал постоянно массу сил и средств, чтобы попросту не утонуть. И выкинуть жалко и содержать не вмоготу.

Стоит вспомнить, кстати, что построенный на костях народа флот Петра Первого, благополучно сгнил после кончины монарха, оказавшись никому не нужным. Но этот флот хоть расширил границы государства, вывел торговлю к морям, что привело в исторической перспективе к развитию хозяйства в целом и улучшению качества жизни потомков тех несчастных строителей.

А что дал России и другим обескровленным народам бывшего СССР безмерно раздутый ВПК, огромная армия и ГУЛАГ? Кроме удачно стартовавшей, а затем спущенной на тормоза, видимо из-за недостатка средств, космической программы (в которой кроме медицинских экспериментов и мелких конструктивных улучшений морально устаревших систем в последние годы трудно увидеть сколько-нибудь заметный прогресс) и ряда технологических успехов в создании систем вооружения, ничего в голову не приходит.

Достижение индустриализации — мощная промышленность (оплаченная лишениями собственного народа) к концу 80-х годов морально и физически устарела и обратилась в тормоз развития,

из-за неразумной затратной внутренней (а затем и внешней) экономической деятельности.

Политики, чья ценность заключается лишь в умении организовать коллективные усилия и подавить анархию, не вмешиваясь непосредственно в деятельность профессионалов в промышленности, в науке, в искусстве и т.д., хотят ускорить или изменить ход каких-то процессов, не осознавая зачастую их действительной сложности и противоречивости. Дилетанты, поверхностно знающие предмет, часто полагают, что задачи не решены не из-за их сложности, а из-за нерешительности и лени исполнителей. Поэтому они считают, что достаточно прикрикнуть и все сразу изменится к лучшему.

После окрика наиболее опытные специалисты разбегаются, боясь принимать на себя ответственность за реализацию неразумных проектов и дело поручается менее квалифицированному, а потому и более уверенному в успехе их коллеге. Или того хуже, — авантюристу, знающему, что спроса за конечный результат не будет, ибо начальство быстро охладает к этому проекту, переключившись на какой-либо другой. Поэтому все задачи решаются теперь половинчато, коряво, ошибки списываются на происки врагов, результаты деятельности старательно приукрашиваются.

Так, например, многие молодые люди не знают, что половина всех тружеников страны Советов несколько послевоенных десятилетий фактически была ограблена и лишена практически всех гражданских прав. Речь идет о колхозниках. Мало того, что им не давали вообще никаких документов на руки, так и средняя зарплата у них была в несколько раз (!) меньше средней зарплаты городских рабочих и служащих. Официальная статистика их вообще не учитывала, видимо настолько они были для нее неудобны, так как ухудшали средние показатели по стране.

Именно за счет этих людей в конце 40-х и в начале 50-х годов проводились ежегодные снижения ряда розничных цен. Кстати, подобное положение сельскохозяйственных рабочих (да и не только их) сохранялось до последнего времени и в ставшем на путь реформ (по-прежнему не вполне демократичном) Китае.

Экономические ошибки эпохи застоя

Некоторые ошибки рождали следующие. В 1968 году новое руководство СССР решило благодетельствовать народ и повысило минимум заработной платы по стране до 60 рублей в месяц. Однако, как это часто бывает, вспомните, — благими намерени-

ями *устлана* дорога в ад, — последствия не были просчитаны и резкий рост потребления привел к острому дефициту товаров на потребительском рынке. Появились очереди, и как следствие, необходимость организации распределения: формирование списков, выдача талонов и т.д..

А чтобы не страдали от волокиты и скудности пайков сами организаторы — государственные чиновники и партийные функционеры, — им выделили спецмагазины и спецраспределители. Нет чтобы разобраться в этом вопросе и понять, что необходимо сбалансировать спрос и потребление (которые до конца 1968 года были в относительном равновесии), что рост последнего не может быть реальным без соответствующего роста количества товаров. Наличие большой массы денег привело не к росту цен — последние были фиксированы, а к практически обвальному дефициту товаров.

Отметим, здесь же, что эти события спровоцировали резкий рост объемов оборота теневого рынка, так как дефицитный товар оказался на нем и значительно дороже, чем в официальной торговле.

Объемы производства нарастали не так быстро, как хотелось бы руководству страны и оно, оказавшись рабом собственных амбиций, пошло на увеличение импорта. Как известно, избегая контроля американского правительства, СССР многие годы собирал полученные от торговли (нефтью, оружием, сырьем, оборудованием и сельскохозяйственной продукцией) средства в американских долларах в Европе (ибо только доллары США и в послевоенные годы, и в следующие десятилетия были наиболее устойчивой валютой, конвертируемой по фиксированной ставке в металлическое золото, фактически вплоть до 1968 года, а формально до 1971 года). Для этой цели был создан Коммерческий банк Северной Европы (Евробанк) и затем британский Московский народный банк, которые размещали эти средства в форме депозитов и краткосрочных кредитов в французских или британских банках. Кстати, именно Евробанку обязаны своим названием и происхождением евродоллары.

Чиновники получили облегченный доступ к этим средствам для оплаты все нарастающего импорта в СССР, призванного обеспечить декларируемый рост жизненного уровня советского народа, и для оплаты амбициозных программ международной помощи. Быстро осознав преимущества контроля за валютными средствами вне страны, чиновники изобретали все новые про-

граммы поставок западных потребительских товаров, по существу проедаая накопленные за многие годы средства. Столь же плодотворно было творчество по организации финансирования рабочего движения в зарубежных странах и по выделению помощи правительствам развивающихся в перспективных направлениях стран третьего мира.

Рост государственных расходов, в конечном итоге, привел к росту дефицита платежного баланса. Этот дефицит государственная статистика СССР умело скрывала, опять же в угоду амбициям правящей элиты и ради сохранения имиджа великой державы. Но за импорт надо было платить и платили нефтью, лесом, золотом... Позднее пришли к увеличению объема внешнего долга. Началась эпоха застоя.

Кстати, проблему дефицита платежного баланса государственные чиновники в СССР пытались решать и ранее, и в этот период на свой манер — обязали всех работающих (под страхом лишиться должности, званий, льгот и перспектив дальнейшей карьеры) фактически отдавать часть зарплаты, подписываясь на государственные, а так же ведомственные займы и лотереи. Люди отдавали деньги сами, так как их гнал страх за свое будущее, которое полностью зависело от благосклонности властей.

Еще одним негативным последствием непродуманной экономической деятельности, результатом которой был подъем потребления при жесткой государственной политике сдерживания роста цен, стало резкое ухудшение качества конечного продукта. Действительно, экономические законы неумолимы: увеличивая издержки и фиксируя цену, нельзя выпускать товар неизменного качества. Падало качество продуктов, товаров и услуг.

Падают также и качество (уровень подготовки) специалистов. Страна готовила себе бомбу замедленного действия. Лишь в тех областях деятельности, где платили сносно, где сотрудники имели льготы, где условия труда были лучше, удалось сохранить высокий средний уровень квалификации: это авиация, армия, ряд добывающих и перерабатывающих отраслей промышленности, наука, работающая на нужды военно-промышленного комплекса и, конечно, сам этот комплекс.

Обсудим также другие последствия государственной экономической политики СССР, нанесшие ущерб стране. Хорошо известно любому западному обывателю, что потери от неудачного бизнеса могут быть не только от ошибок в совершении сделок, а также от отсутствия сделок как таковых. Другими словами, потери

и немалые могут быть из-за уклонения от деятельности и носят название — ущерб от недополучения дохода.

Изоляция от международного рынка товаров и услуг, ограничение (фактическое запрещение) контактов наших специалистов и исследователей с коллегами из-за рубежа, привели, кроме всего прочего, к росту ущерба от недополучения дохода в рамках международного сотрудничества. Активное участие в международных исследованиях позволило бы ввести результаты наших состоявшихся (и несостоявшихся) разработок после оформления патентов во множество новейших технологий, что позволило бы удешевить их внедрение и использование в своем собственном производстве, получить выгоды от продаж лицензий и т.п.

Политика даже менее жестких авторитарных режимов всегда приводит к известной доле экономического ущерба для своих стран. Всех их характеризует расточительность. Причем ясно, что брать взаймы надо, вопрос лишь в том как использовать эти дорогие деньги. Низкая квалификация управленческого персонала на всех уровнях государственного аппарата сводит на нет эффект от реализации самых многообещающих экономических проектов, что повергает в уныние даже отъявленных оптимистов.

Неудачи формируют в среде чиновников сомнения в жизнеспособности государства. Большинство законопослушных чиновников склоняются к тому, что надо спасать свои собственные семьи и в конечном итоге они ассоциируются в большей или меньшей степени с криминальным меньшинством, давно преступившим и мораль, и закон. Жесткая вертикаль иерархической лестницы, отсутствие механизмов эффективного подбора кадров, которые в условиях авторитарного режима практически не сменяются (или эта смена происходит из-за прихоти начальства), клановость и раздутые штаты порождают коррупцию и управленческие ошибки прежде всего во внутренней экономической политике.

Рост издержек наиболее характерное явление для всех авторитарных режимов, где есть фактические или реальные ограничения заработной платы. Рабочие, служащие, чиновники не видя смысла увеличивать количество и качество труда, не стараясь улучшить производственный процесс и систему управления соответственно, не задумываясь об экономии сырья, энергоносителей и ресурсов в целом, сами резко увеличивают издержки.

Немало способствовали росту издержек формальные плановые

требования, необходимость любой ценой дать нужные объемы производства к праздничным датам и особая изощренность в составлении тарифных сеток и, в целом, оценка производительности труда и его оплата.

Как известно, в СССР существовала интересная практика рапортовать о постоянном росте производительности труда, причем цифры, характеризующие этот рост, планомерно спускались сверху. То есть, если перейти к более наглядному примеру, себестоимость одной детали или изделия должна была постепенно день за днем уменьшаться, то есть плата за изготовление этого изделия соответственно постепенно становилась меньше. Через некоторое время оплата производства этого изделия достигала абсурдного уровня и руководители среднего звена, чтобы заставить рабочих продолжать изготавливать именно эти детали, должны были изобретать какие-то дополнительные несуществующие работы, якобы выполненные этими рабочими. Так возникали массовые приписки.

Стоимость этих «работ» возмещала потери рабочих в оплате их труда. Понятно, что деньги, в угоду статистике, вытряхивали уже из двух карманов, но чуть меньше, чем ранее. Это не способствовало росту трудового энтузиазма и усиливало текучесть кадров, что в свою очередь уменьшало реальную производительность труда и увеличивало количество отбракованной продукции. То есть, приводило в конечном итоге к росту издержек.

В сельском хозяйстве скот кормили пшеницей, что, во-первых, было просто неразумно, а, во-вторых, нерентабельно. Но ведь импортная пшеница доставалась практически даром! Селяне, те просто откармливали скот и птицу печеным хлебом, цена на который искусственно удерживалась государством на одном уровне. Кстати в конце 80-тых годов один из авторов на вокзале Бухареста, наблюдая толпу селян, ожидающих пригородный поезд, обратил внимание на их огромные в рост человека пластиковые мешки, набитые аппетитными булками. То есть, подобная практика была распространена не только в СССР.

А как понимать запрещение властей СССР строить теплицы на приусадебных участках, несмотря на очевидный дефицит свежих овощей в весенний период?

А повсеместное воровство селян с колхозных и совхозных полей, а так же со складов. Они решали на свой лад проблему кормов для личного скота и птицы.

Что можно сказать о безжалостной эксплуатации и без того

некачественной техники, которая по льготным кредитам (эти деньги, как показывала практика, вполне можно было не возвращать), доставалась хозяйствам и которую было совсем не жалко. Обломками подобной техники были усеяны поля по периметру, особенно на казахстанской целине.

Все это безумно увеличивало издержки производства. Эти потери в конечном итоге приводили к заметному уменьшению реальных доходов населения, ибо экономить государственные чиновники умели только за счет своего народа. Понятно, что можно привести еще множество примеров неэффективности экономики в условиях жестких авторитарных режимов. Да и мягкие авторитарные режимы не приносят, за немногими исключениями, экономического благоденствия своим согражданам.

Далее нас будут интересовать экономическая политика государства на переходном этапе его развития, когда политические реформы постепенно должны делать его более демократическим, а экономические — более интегрированным в мировое хозяйство и, конечно, более эффективным. Однако вся история, экономическая и политическая ее стороны, отражаются на сегодняшнем развитии общества. Люди сохраняют традиции, приоритеты и ценности своих отцов, институты консервативны не только в организационном плане, но и в своих подходах к решению экономических и политических проблем. Поведение государственных служб и институтов не только сохраняет внешние черты своих исторических предшественников периода авторитарного режима, но и склонность к совершению тех же ошибок в экономической политике. В значительной степени потому, что у руля политики и экономики оказываются те же люди, которые, пусть и не на первых ролях руководили страной при авторитарном режиме. Другими словами, *общество всегда тацит в будущее свое прошлое.*

ОБЩИЕ ЧЕРТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ ГОСУДАРСТВА НА ПЕРЕХОДНОМ ЭТАПЕ (ОТ СТАРЫХ ОШИБОК К НОВЫМ ПРОСЧЕТАМ)

Расшатывание политической системы социалистических стран привело к нарушениям плановой схемы ведения хозяйства. В частности был утерян контроль за размерами фондов заработной платы, что привело к накоплению у населения избыточной денежной массы. Рост потребления сначала оживил деятельность множества частных фирм и государственных предприятий,

однако вскоре поползли вверх цены. Это несколько уменьшило сумму сбережений населения, пиковые значения которых пришлось на конец 80-х годов.

Материалоемкое и энергоемкое производство (не имеющее стимулов для развития в виде конкуренции и условий для санации в виде банкротств) поддерживалось субсидиями из бюджета, что не способствовало росту реального ВВП. Специалисты отмечали увеличение доли ВВП, выделяемой на прирост запасов материальных оборотных средств, что особо проявилось после либерализации цен.

Сельское хозяйство в тот же период вдвое быстрее наращивало номинальный объем добавленной стоимости по сравнению с промышленностью при общем падении эффективности производства. Это, правда, не спасло сельское хозяйство от известного ценового дисбаланса в пользу промышленности.

В это же время сократилось внешнее финансирование экономики. В связи с активной избирательной кампанией конца 1995 года в России в прессе появилась интересная информация о состоянии СССР на конец 1991 года. Оказалось, по справке Комитета по оперативному управлению Народным хозяйством (временно выполнявшему функции КабМина СССР в дни после путча), выдержки из которой приведены в статье О. Лациса¹, валютная выручка за 10 месяцев 1991 года составила 26,3 млрд. долл. США, внешняя задолженность в это время — более 70 млрд. долл. США. В этом году за счет платежей из централизованных валютных фондов в размере 26 млрд. долл. США, а также погашения внешнего долга и оплаты централизованного импорта в размере 15,9 млрд. долл. США образовался дефицит 10,6 млрд. долл. США. Так или иначе, но согласно справке валютные резервы оказались исчерпаны и Внешэкономбанк СССР приостановил все платежи, кроме платежей по обслуживанию внешнего долга. Дальше следовало предупреждение о том, что начиная с 1992 года страна могла оказаться неплатежеспособной. Действительно, Россия (да и другие республики) не могла обойтись без ввоза зерна в очень больших объемах для обеспечения населения хлебом. Подрыв доверия к платежеспособности страны поставил бы под сомнение импорт зерна и проблема голода (из-за отсутствия хлеба) стала бы вполне реальной. Но соглашение позволило удержаться на краю пропасти, импорт зерна состоялся.

Что же застава, ю кредиторов согласиться на отсрочку платежей по долгам? Во-первых, понимание того, что изменилась

ситуация — происходил распад СССР, — нужно было выработать стратегию взаимодействия с новыми политическими образованиями. Во-вторых, Россия и другие республики объявили о сокращении расходов прежде всего на вооружение, была подготовлена и проведена либерализация цен.

Отметим, что в конечном итоге с долгами разобрались. Принятый странами СНГ нулевой вариант, — отдать России все зарубежные активы, чтобы не иметь дела с пассивами, — продолжает активно обсуждаться в политических кругах этих стран. Вопрос, собственно, только один: не прогадали ли мы? Но переговоры России с двумя группами кредиторов - Лондонским (около 600 западных коммерческих банков с долговыми претензиями в 38 млрд. долл. США) и Парижским (кредиторы — государства с долговыми требованиями в 25 млрд. долл. США) клубами уже завершились и любым изменениям в этих договоренностях будут препятствовать кроме России также финансовые круги и государства Запада. Внутренний валютный долг Россия собиралась погасить пятью траншами (через 1, 3, 6, 10 и 15 лет), выпустив облигации внутреннего валютного займа (7,8 млрд. долл. США).

Забегая вперед, отметим, что ВС Украины так и не ратифицировал подписанные на высшем уровне договоренности. Причина неуступчивости парламентариев проста: Россия так и не предоставила документы с полной информацией об активах бывшего СССР. В Киеве ждут эти документы. Видимо, напрасно. А может быть уже поняли, что им этих данных никто не даст и уже не ждут. Но время от времени вопрос об активах бывшего СССР поднимается, особенно когда Россия начинает проявлять неуступчивость в каких-либо жизненно важных для Украины вопросах. Так, осенью 1996 года этот вопрос снова был поднят и затем выдвинут законопроект, оговаривающий условия ратификации ВС Украины вышеупомянутой договоренности. Если бы Россия согласилась на эти условия, то многие из бывших республик тут же бы последовали примеру Украины. У российских дипломатов и не только дипломатов возникли проблемы. Кстати, в Украине как раз перед инициативой парламентариев тоже остро встали проблемы, например: кризис в поставках российских энергоносителей в осенне-зимний период, 20% НДС на украинский импорт в Россию, задолженность за сибирские энергоносители, поставки ядерного топлива для украинских АЭС.

Однако вернемся к ситуации, которая сложилась к началу 1992 года.

Итак, нужно было сокращать расходы. Причем сокращать много. Но ничего трогать было нельзя: позиции армии были сильны и расходы на оборону должны были остаться такими, чтобы военные не сильно огорчились. То же самое в отношении мощного директорского корпуса, крупных предприятий ВПК, МВД, реорганизованного КГБ и т.д. и т.п.

И тут был изобретен гениальный прием, позволивший решить проблему в основном. Ссылаясь на то, что в России галопирующая инфляция, сильны инфляционные ожидания, а денежная масса слишком велика, экономисты монетаристского толка ее (массу) посоветовали ограничить, исключив эмиссию. Это как известно позволит сразу остановить гиперинфляцию и стабилизирует денежный рынок. Вопрос был решен быстро и эффективно: почти всей стране задержали зарплату на весьма длительный период. Однако в разных регионах и для разных категорий граждан по-разному. Так сказать, подошли к этой проблеме творчески — дифференцировано.

Очевидно, задержки зарплаты означали с учетом гиперинфляции: 1) выплату лишь ее части; 2) реальная годовая выплата зарплаты оказалась заметно меньше, т.к., скажем, платежи ноября и декабря уже проходили в январе и позднее, что позволило отнести их к другому финансовому году. Даже выплачивая задолженность за несколько месяцев, государство, используя прогрессивную шкалу налогообложения, могло отнять у населения заметно большую сумму в виде подоходного налога (кстати, в украинском парламенте в этот период наблюдались робкие попытки обсуждать этот вопрос).

Этот шаг вполне можно было бы считать вынужденным: власти ограничили потребление населения и стабилизировали денежный рынок. Заодно проверили реакцию населения — она оказалась вполне сносной. Люди, поголовно экономически безграмотные, даже не требовали, а просили выплатить зарплату по номиналу, даже не настаивая на компенсациях: а) финансовой, из расчета по официальной процентной ставке и б) моральной, т.к. пришлось с большим трудом сводить концы с концами; задержать платежи по своим обязательствам, что создало им проблемы и т.д.

Однако их поведение можно было легко понять. Наш суд, руководствуясь статьями старого надежного советского кодекса (где об инфляции, процентной ставке, моральном ущербе сказано

или ничего, или хорошо для государственных чиновников) конечно их претензий просто бы не понял. Ходить жаловаться к местным властям смешно — они простодушно посочувствуют, но сошлутся на то, что им ничего не известно, сами, мол, сидят без жалованья. Так что такое решение государственных проблем за счет своего населения получилось у российского правительства, а затем уж у всех остальных администраций в странах СНГ вполне недурно.

Но самое поразительное, что после первой и может быть даже объяснимой акции с задержкой зарплаты, наблюдая слабую реакцию населения, государственные чиновники решили пользоваться этим средством борьбы с государственным дефицитом и впредь. Восхищенный такой совершенно особой и поразительно нахальной экономической политикой, весь остальной мир (где и законодательно и в действительности выплата начисленной заработной платы является первоочередным платежом даже в случае ликвидации предприятия из-за банкротства) затаив дыхание следил за развитием событий, искренне поражаясь поведению всех участников борьбы за выживание. Подытожить эту тему можно словами украинского парламентария В. Алешина: «Нельзя устанавливать стабилизацию макроэкономики за счет гарантированной государством заработной платы. Если говорят, что сейчас инфляция сдерживается и даже уменьшается, то происходит подобное из-за невыплат зарплаты. А это означает, что мы просто скрываем инфляцию». Безусловно, в какой-то степени это так и происходит.

Отметим, что в 1992 году прекращение расчетов Внешэкономбанка в связи с возникшими трудностями свидетельствовало о пренебрежении государством своих обязательств. Чиновники считали приоритеты государства над интересами частных и юридических лиц совершенно естественными и незыблемыми, несмотря на множество деклараций о демократических преобразованиях, якобы состоявшихся в странах проигравшего социализма. А случившееся спустя некоторое время компенсирование потерь и возвращение валютных вкладов (о компенсации вкладов в местной валюте и речи тогда не было) совершенно не учитывало моральные и финансовые потери клиентов и вкладчиков. Однако, справедливости ради отметим, что особых претензий никто и не предъявил: хорошо, что хоть что-то вернули. Общество по-прежнему было не готово считать государство равноправным и честным партнером.

Если платить за счет других неэмиссионных источников, то их

«ложно было крепко обидеть — такое не прощают. Если ?те заплатить вовремя, то это дало бы козыри уже окрепшим политическим оппонентам, провозглашающим лозунги — «назад в светлое прошлое», которые все больше находят понимания у населения. Держать в голодном и озлобленном состоянии учителей и преподавателей Вузов весьма недальновидно — они лучше и убедительнее всех других станут агитировать против существующих властей, политической элиты, а может быть даже против сложившейся политической системы в целом.

Правительство Украины позднее воспользовалось рецептами российских коллег и тоже стало экономить на зарплате. Результат превзошел все ожидания. Но большего удивления заслужила эйфория Национального банка Украины и экспертов от экономики по поводу крупного успеха в финансовой стабилизации в последний квартал 1995 года. По всей видимости они были просто не в курсе относительно масштабов государственной задолженности именно в этом квартале по заработной плате бюджетных организаций (по оценкам В. Алешина это на начало 1996 года около 45 триллионов карбованцев, т.е. около 220 млн. долл. США). Непонятным осталось требование (т.е. постановление) Верховного Совета погасить эту задолженность до 15 февраля. Даже непосвященным в таинства экономики ясна была невозможность это сделать: если выплатить внутренний долг за счет дополнительной эмиссии, то получили бы новый виток инфляции и потерю доверия к нынешнему кабинету министров, парламенту и президенту со стороны потенциальных инвесторов (правда, дальнейшее развитие событий показало, что это были только «цветочки», «ягоды» начали созревать уже к середине лета 1996 года).

По мнению исполнительного директора группы по макроэкономической реформе в Украине Я.Ширмера из Гарвардского института международного развития, опубликованному в сентябре 1996 года, «проблема не в дефиците бюджета, а в том, как он финансируется. В классических учебниках можно найти, что финансирование происходит за счет либо эмиссии, либо внутренних и внешних займов. В Украине же на сегодняшний день появилась третья форма — невыплаты из бюджета. Это худший способ».

¹ см. Известия №210, от 4.10 1995 г.

Либерализация цен или перераспределение средств

Следующей самой примечательной акцией, которая 1) уничтожила все долговые обязательства государства перед населением и одновременно 2) в глазах Запада засвидетельствовала о реформаторских тенденциях во внутренней политике, стала так называемая либерализация цен. До сих пор ведется вялое обсуждение о компенсациях населению со стороны правительств вновь образовавшихся государств. Если даже компенсация и состоится, то лишь частичная, т.е. государство фактически обмануло свой народ (или теперь народы) сначала в какой-то степени не вполне осознанно (подобные утверждения высокопоставленных чиновников следует понимать как признание собственной некомпетентности — не смогли предугадать такой взлет цен), а затем, уходя от вопроса о компенсациях — уже совершенно Сознательно.

Кстати, по пути интересный вопрос — куда девались громадные ценности, ранее аккумулированные во вкладах населения в Сбербанке? Новая напечатанная денежная масса фактически растворила эти вклады и распределила их реальную ценность по всему своему объему. То есть, те кто получал новые напечатанные бумажки — новые деньги, получил вместе с ними и часть тех ценностей, которые ранее находились на вкладах Сбербанка.

Теперь рассмотрим, что есть либерализация цен, проведенная в условиях, когда почти вся собственность в стране принадлежит государству, в действительности. Ранее, в социалистическом государстве, каждое отделение Госбанка обеспечивало кредитными средствами предприятия только под объем выпущенной продукции и при осуществлении плановых закупок. Размеры кредитования определялись фактически объемами производства и установленным сверху масштабом цен. Отметим, что Госбанк создавал именно столько денег, сколько на данный момент было произведено товаров и оказано услуг. Важно понять, что паритет между товарной массой, а также объемом услуг и соответственно денежной массой фактически держался на стабильных ценах и автоматическом кредитовании под выпускаемую продукцию и оказанные услуги. Причем и кредитование, и выпущенный товар, и объем услуг заранее планировались. Планировалось даже перевыполнение плана.

Практика такого автоматического кредитования осталась и в ряде новообразованных держав, по крайней мере на начальном этапе их развития. Позволив предприятиям формировать цены методами калькуляции (когда цена равна себестоимости плюс

норматив рентабельности), обновленное государство потеряло контроль за объемом денежной массы, ибо Нацбанк и ряд бывших государственных специализированных банков, которым по привычке доверили на прежних условиях кредитовать предприятия, многократно увеличили количество денег в обращении. Используя густую сеть своих отделений и большое число традиционных клиентов, бывшие государственные банки выдавали кредиты клиентам одних отделений для расчетов с клиентами других отделений одного и того же банка без ограничений, выполняя лишь формальное требование Нацбанка о равном нулю сальдо в пределах одного банка. На Украине эта практика сохранялась до конца 1993 года! Чиновники почти два года не замечали, что бывшие специализированные государственные банки занимаются бесконтрольной эмиссией денег, причем с благословения правительства и Нацбанка.

Начавшаяся цепная реакция роста цен (рост цен на одни товары повышал себестоимость и цену других), в особенности при таком неограниченном и дешевом кредитовании (ограничения появлялись лишь при выходе из области оборота одного бывшего государственного банка), и породила такой высокий уровень инфляции 1993 года.

Либерализация (или освобождение от государственного контроля) цен была бы не столь болезненной, если бы все товары и активы были бы распределены между многими собственниками и в результате конкуренции и борьбы встречных потребностей сформировался бы реальный рыночный реестр цен.

Но в нашем случае почти все товары и активы (за исключением небольшого числа последних, находящихся в личном владении и приспособленных к использованию в операциях на рынках) были в руках одного собственника — государства, представители которого боролись между собой за высшую оценку своего товара и предлагаемых услуг. Причем это была для них азартная игра на повышение — они ничем не рисковали (собственность им не принадлежала никогда), а выиграть могли.

Прежде всего потому, что, взвинтив цену на произведенные товары, предприятия практически немедленно получали необходимые средства, равные новой, только что придуманной стоимости продукции, в бывших спецбанках по старой социалистической схеме кредитования, которая обсуждалась выше. Поэтому их поведение смахивало на блеф — цену гнали вверх, не оглядываясь. Реальный собственник бы призадумался — товар ведь надо про-

дать. И банкиры в условиях рынка тоже бы засомневались, стоит ли давать кредиты участникам авантюрных игр — вдруг они не реализуют столь дорогую продукцию, а ведь деньги этим банкирам всегда доставались не бесплатно в отличие от их коллег из бывших украинских государственных спецбанков.

Население же не обладающее ценностями, вообще не участвовало в этом процессе и чувствовало себя в который раз одураченным, ибо то, что раньше было по карману, сразу стало недоступным. Следует особо отметить, что с самого начала всей этой акции даже не экономистам было ясно, что либерализация цен, как основной элемент шоковой терапии приведет к резкому ценовому скачку — гиперинфляции, как это уже не раз было во многих странах, ставших на путь реформ. Поэтому, ответственным государственным деятелям было наверняка понятно до очевидности, что вклады граждан в государственном сберегательном банке обесценятся. С другой стороны государство в свое время взяв деньги, должно было гарантировать сохранение их реальной ценности. Поэтому поведение государственных чиновников, утверждавших, что они не ожидали такого ценового скачка и при этом стыдливо умалчивающих о компенсации потерь из-за этого скачка говорит не только об их некомпетентности, а скорее о лукавстве.

Приватизация

Особый интерес представляет собой следующая, не менее важная государственная акция — приватизация. Идея этой кампании весьма полезна и всячески поощряется потенциальными западными и восточными инвесторами. Любая из стран, при возникновении экономических трудностей прибегает к этой процедуре в том или ином объеме. Государство, попадая в экономический шторм, сбрасывает балласт — отдает малорентабельные государственные предприятия в частные руки.

С другой стороны приватизация должна сделать возможной оценку реальной стоимости предприятия, создать условия для нормальных рыночных сделок, вызвать появление рынков капитала. Действительно, как узнать цену предприятию, если его никто никогда не покупал или даже не предлагал купить. Известна лишь цена продавца, однако если не найдется покупателя, то значит товар явно столько не стоит. Не зная реальной рыночной стоимости активов, невозможно начислять амортизацию, опреде-

лять себестоимость и формировать цену в условиях рыночной экономики.

В развитых странах, где властвует рынок, процедура продажи (или приватизации) не столь сложна, т.к. можно быстро и адекватно оценить активы и пассивы предприятия и определить его рыночную стоимость. В странах бывшего СНГ из-за прошедшей либерализации цен, общая сумма активов и пассивов предприятия совершенно искажена, стоимости некоторых товаров и недвижимости не определены, т.к. для одних еще не сформировался рынок, а для других камнем преткновения является будущая цена земли. Не помогает и прежняя цена — неясно как ее индексировать из-за того, что простых осознанных пропорций между прежними и новыми ценами на разные товары увы не существует.

Вообще говоря, для проведения приватизации (так же как и для процедуры ликвидации обанкротившегося предприятия), нужно предварительно произвести (насколько это возможно) реальную оценку имущества и такие сведения надо бы опубликовать, причем все данные должны быть доступны специалистам, и не только из числа государственных служащих. После этого, определив стоимость каждого предприятия в регионе, можно выпускать ценные бумаги на общую сумму приватизируемой госсобственности.

Основным требованием должна быть гласность, независимые специалисты должны иметь возможность все проверить по каждому предприятию и региону в целом. И это необходимо для атмосферы доверия к этой акции, для того, чтобы вся эта деятельность воспринималась достаточно основательно и серьезно. Не-выверенность, отсутствие учета создадут условия для нарушений, обмана и подтасовок. В результате пострадают все. Те, кого обманули, пострадают в начале, а те, кто обманул, пострадают в конце процесса, когда все их усилия могут оказаться напрасными, когда вложенный в дело труд и капитал отберет вместе с первоначально приватизованным имуществом обозленная масса обманутых ими ранее людей то ли с помощью «оружия пролетариата», то ли с помощью вышвинутых на парламентский олимп крайне левых или крайне правых.

Но в любом случае, слишком большая несправедливость — это бомба, подложенная под нажитое с помощью этой несправедливости добро. Когда она взорвет покой и стабильность общества не известно никому.

Обычно ссылаются на большой объем работы, не позволяющий быстро провести подробную оценку стоимости имущества

предприятия и анализ его баланса. Тогда можно опубликовать данные в старом масштабе цен и привести имеющий законную силу коэффициент переоценки. Люди сами оценят что к чему и примут решение (опираясь на мнение нанятых ими независимых экспертов-специалистов) вкладывать свои средства в это предприятие или нет. Конечно для этого потребуется информация (и место, где с ней можно детально ознакомиться) по каждому предприятию для независимых экономистов-консультантов и специалистов.

Что же происходит в действительности? Даже экономисты, работающие в непосредственной близости к правительству не обладают информацией, о которой шла речь выше. Кто и как проводил оценку необходимых объемов эмиссии ценных приватизационных бумаг и на каких основаниях и данных? Как распределены фонды по регионам? Рыночная стоимость одного сертификата в Украине, к примеру, была в ноябре 1995 года чуть более одного миллиона купоно-карбованцев. Всего население страны около 50 миллионов, следовательно рыночная стоимость фондов оказывается по существующему на тот момент обменному курсу где-то около 500 млн. долл. США. Неужели непонятно, что если на рынке за один сертификат предлагали 1 млн. карбованцев (около 11 долл. США на ноябрь 1995 года), то именно столько он и стоил. Акции предприятий оценивались на ваучеры именно по этим ценам.

Такие или подобные разговоры происходили, когда поднимался вопрос о социальной справедливости этой государственной акции. Внешние наблюдатели в свою очередь отмечали, что как только начинают формально соблюдать социальную справедливость, вводя разные ограничения и усложняя процедуры, это сразу стимулирует коррупцию. Чехи, например, не дали производственным коллективам и директорскому корпусу никаких льгот и ни одно из предприятий не освободили от приватизации, и теперь у них нет большинства проблем, с которыми столкнулось множество реформируемых стран.

Ибо, как отмечают эксперты «Проекта Синдикат», получив контрольный пакет акций, трудовой коллектив их не продает (т.е. вторичный рынок пуст) и структурная перестройка предприятий не идет (ибо все боятся, что в результате именно их рабочее место будет сокращено или именно они не понадобятся обновленному производству). Надежда у экономистов лишь на то, что трудовые коллективы не удержат собственность крупных и сред-

них предприятий в своих руках, как в случае малой приватизации в странах, где не было жестких ограничений на перепродажу активов, увольнения и изменения в структуре производства (ибо разделение управления и прав собственности в малом бизнесе, как известно, не только нежелательно, но часто и невозможно).

Причины, по которым приватизированные предприятия пребывают в столбняке, можно видеть и в неподготовленности госпредприятий для процедуры приватизации. Так, известный украинский экономист В.Лановой полагал, что «...сегодня нужно жестко заявить о принудительной реструктуризации предприятий госсектора. Не о рекомендательной, а именно о принудительной. И эту принудительность я вижу в запрещении осуществления планов приватизации без предшествующей реструктуризации, финансового оздоровления, осуществления бизнес-планов, которые бы повысили финансовую устойчивость предприятия. В приватизацию предприятие должно войти организационно измененным, со структурированными и погашенными долгами, после сокращения лишних звеньев etc. Например, на Западе приватизация больших госпредприятий никогда не осуществляется без структурных изменений, смены профиля предприятия, его положения на рынке, менеджмента, улучшения состояния баланса. Это должно стать обязательным условием осуществления приватизации, и только после этого директора предприятий могут оставаться директорами приватизированных предприятий».

На Западе подобное оздоровление предприятий перед процессом приватизации, видимо, необходимо, ибо иначе его никто не купит, но в реформируемых странах приватизация, к сожалению для бюджета, идет в основном не за реальные деньги. Да и такое оздоровленное предприятие законодатели с подачи государственных чиновников могут и не дать приватизировать — оно ведь будет приносить доход в бюджет.

Существует и другая сторона этого вопроса. Время от времени правительства для увеличения доли амортизационных отчислений (необходимых для восстановления и модернизации основных фондов) проводят индексацию стоимости имущества в связи с инфляцией, т.к. временщики, управляющие предприятиями, менее всего озабочены будущим своих производств. Эти индексации порождали надежды на подобные индексации ваучеров, тоже назначенные указами сверху.

Однако рынок ориентируется на реальную стоимость этой ценной бумаги. Т.к. имущество в условиях инфляции и подавле-

ния производства, независимо от его реальной стоимости не дает дохода и его трудно реализовать (т.е. не дает прибыли и низколиквидно), то и соответствующая ценная бумага также низколиквидна, а прибыль определяется разностью между ценами купли и продажи, а не возможностью получения дохода от приобретения прав на основные фонды.

Время от времени на самом высоком уровне звучали обещания индексировать ваучер. Но пока эти обещания не выполнены. рынок это чувствует и платит за него реальную цену. На Украине очевидно полагали, что сценарий развития событий будет иной, чем у северного соседа. Поэтому, значительная часть населения Украины ваучеры поначалу не востребовала, видимо надеясь на его индексацию. Народ не верил, что основные фонды предприятий целой европейской страны стоят где-то около полумиллиарда долларов США!

Не верили и не надо. Всех старались убедить лишь в том, что брать надо пока дают, а то и этого не достанется.

Как же проходила подобная, не вполне справедливая, ваучерная приватизация в России. Это тем более интересно, что отставание Украины в этом процессе определяли в 2 года или чуть менее того. Предъявительский характер приватизационного российского чека позволил быстро сформировать сегмент фондовой инфраструктуры. И, несмотря на тот факт, что выбранная модель приватизации оставляла в руках трудовых коллективов большую часть акций, активность на фондовом рынке была велика. Покупали ваучеры прежде всего сами приватизируемые предприятия, чековые инвестиционные фонды и крупные частные инвесторы. К окончанию ваучерной приватизации весной 1994 года доля администрации и трудовых коллективов предприятий в среднем по промышленности была 67%. Иностранцы купили около 10% предлагавшихся на чековых аукционах акций.

Западные наблюдатели полагали, что именно для того, чтобы приобрести политическую поддержку процессу приватизации, директорам и коллективам предприятий почти бесплатно (по резко обесценившейся из-за гиперинфляции прежней балансовой стоимости) продали контрольные пакеты акций приватизируемых предприятий. Несомненно это так, но однако следует отметить, что многие из тех, кто принимал эти политические, а затем и технические, административные решения, прямо или через подставных лиц участвовали в этой дешевой распродаже. Добавим здесь же, что как западные, так и местные наблюдатели полагали

основной заслугой ответственных за приватизацию пришедших к власти политиков в Российской Федерации, устранение от реальной власти чрезвычайно мощной иерархической структуры чиновников среднего звена. Ради этого, полагали, можно было пожертвовать многим. И достичь этого успеха можно было только переманив на свою сторону трудовые коллективы и директорский корпус предприятий. Правда, ничего другого у нового демократического руководства страны в запасе и не было, ибо уцелевшая мощная иерархическая структура управления, оставшаяся в наследство от социализма, попросту бы очень скоро переварила новую московскую верхушку и приспособила политиков — парвеню для решения своих задач (хотя существуют мнения, что это собственно и происходит, хотя и в более неторопливом темпе).

Пик российской приватизации в середине 1994 года внушал определенные надежды (100 тыс. предприятий — 74% всех госпредприятий). Но, увы, «черный вторник», война в Чечне, крах пирамидальных финансовых структур, криминальные волны разрушали рынок акций. Отток капитала, в первую очередь иностранного, сигнализировал, что инвесторов не устраивает такой бесконтрольный рынок, где нет четкой нормативной базы, государственного управления и налаженной инфраструктуры.

Однако основной причиной вялости фондового рынка и слабостью структурной перестройки приватизированных предприятий по мнению внешних наблюдателей являлось сосредоточение большей доли акций предприятий в руках инсайдеров — производственных коллективов и директорского корпуса. Приведем мнение обозревателей из «Проекта Синдикат»: «Надежда российской приватизации заключается в том, что инсайдеры не удержат собственность в своих руках. В конце концов источник денег в виде перекачки средств в подставные фирмы или скупки акций у рядовых сотрудников по бросовым ценам иссякает. Если правительство готово урезать госдотации, то администрации предприятий придется искать внешние источники финансирования, которые принесут с собой свои собственные интересы. До сих пор основной эффект приватизации выражался в том, что инсайдеры, включая большей частью некомпетентную номенклатуру, еще глубже окопались. Политические дивиденды великой раздачи собственности в руки инсайдеров сомнительны».

В 1995 году фондовый рынок России полностью еще не оправился от шока. Украина же только подходила к своему

приватизационному пику, который должен был состояться в 1996 году.

СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДНОГО ПЕРИОДА

Говоря о государстве, каждый из нас представляет что-то огромное, не очень понятное и трудно обозримое. Мы привыкли к тому, что государство — это предмет наших забот и беспокойства с одной стороны, и нечто родное, могучее и надежное, которое не оставит нас в беде, с другой стороны. В последнее время эти ощущения как-то ослабели, появились неосознанные сомнения в истинности наших прежних представлений. По крайней мере эти сомнения больше относятся к нашему нынешнему государству. Но, как известно, стоит лишь появиться сомнениям хоть один раз или по одному из случаев, как любой нормальный человек начнет придирчиво проверять правильность всех счетов, по которым ему пришлось платить прежде. Так что же такое на самом деле государство? Пожарники, рыбаки, солдаты, артисты, шахтеры, рядовые милиционеры, врачи, рабочие и инженеры, учителя? Пожалуй нет, так как они постоянно предъявляют обоснованные претензии этому самому государству. Значит круг людей, представляющих и действующих от имени государства намного уже. Они, эти люди, облеченные реальной властью, определяют нашу с вами жизнь.

Кто представляет государство?

Важно подчеркнуть, что речь идет о реальной власти, так как формальные ее атрибуты могут ввести в заблуждение разве что простака в наше быстро просвещаемое время. Попытаемся разобраться, кто представлял государство в социалистических державах, представляет государство в развитых капиталистических и кто являет собой государство в наших странах, с так называемой, переходной экономикой (и, наверное, политикой).

Социалистические государственные системы были построены на мощной иерархической структуре, пронизывающей все управление хозяйством и во многих случаях активно участвующей в процедурах принятия решений. Некоторые функции управления вообще были переданы политическим функционерам. В частности — это подбор кадров. За многие годы этот кадровый отбор сформировал партийно-хозяйственную элиту. На каждом иерархическом уровне кадровые перестановки (даже по причине не-

компетентности) происходили в основном по-горизонтали. Бюрократия всегда живет по весьма подобным законам и при социализме, и при капитализме.

Но особенностью социалистической бюрократической машины была прямая связь благосостояния чиновника с его должностью в иерархии. Все блага чиновник получал в виде льгот, дотаций и привилегий. Заработная плата и премии не позволяли ему приобретать в личную собственность сколько-нибудь стоящие по западным меркам недвижимость, технику, земли. Да и фактически запрещено было делать что-либо подобное.

Мы так долго останавливаемся на этом вопросе прежде всего для того, чтобы стала понятна следующая мысль: обладая значительной властью и возможностями, социалистический чиновник на самом деле оставался бесправен и уязвим. Если он оказывался неугоден, его выбрасывали из системы и он терял все сразу. Не только свое политическое влияние и связи (которые в большинстве своем формировались как следствие его властных возможностей), но и все материальные блага.

Именно это обстоятельство позволяло многие годы так четко работать политическому механизму социалистических режимов. Ибо в иерархической структуре каждый знал что именно он может потерять; знал, что живет благодаря структуре; мог критиковать существующие порядки, но никогда не допускал мысли о необходимости разрушения политической системы. Основная масса населения и чиновники в самом низу иерархической лестницы даже отдаленно не представляли себе реального устройства общества и свято верили в «государство рабочих и крестьян».

Однако, более интересны следствия из рассматриваемого политического устройства. В социалистических странах государство фактически представляло интересы иерархической структуры — политической и хозяйственной номенклатуры. Нужды масс практически не учитывались и не принимались во внимание. Безусловно, интересы верхних ступеней иерархической лестницы имели высшие приоритеты, однако в какой-то мере соблюдались и интересы глубинных слоев номенклатуры. Необходимо, для корректности, отметить, что в целом партийно-хозяйственная номенклатура была весьма обширна, многочисленна и играла роль среднего класса с некоторым полувоенным образом жизни.

Совершенно естественное для полувоенной системы единодушные волеизъявления было трудно объяснить иностранцам. Они

не могли видеть малозаметные, но очень эффективные; н^{ти} партийного управления и контроля (трудно было осознать, **что** всех руководителей отобрали именно партийные функционеры). Местные же никак не могли взять в толк, что собственно не нравится этим иностранцам в нашем «единственно верном мнении» (ибо вся предыдущая местная жизнь убедила людей не связываться с номенклатурой, а кроме того, недостаток информации, психологическое давление массового послушания начальству и непосредственном окружении, порождали сомнения в необходимости спорить).

В развитых капиталистических странах политическая элита находится в постоянной борьбе за власть, ни на минуту не давая себе расслабиться. Чиновники (т.е. бюрократия) здесь — высокооплачиваемые служащие, которые зависят от соответствия их личных, деловых качеств не только служебному положению. Зависят они также и от вышестоящего начальства и политической элиты.

Однако их экономическое положение уже не столь шатко, и есть еще один полюс притяжения их внимания. Это относительно самостоятельный класс предпринимателей, обладающий средствами и возможностями давления на политиков, которые являются работодателями для государственных чиновников.

Общество разделено на несколько групп, каждая из которых не отдает всю полноту власти и влияния другим. Состояние временности заставляет всех согласовывать свои действия. Независимость судебной власти, активные выпады средств массовой информации, капризность электората — все это быстро превращает бывшие преимущества власть предержащих в пыль. И, главное, у множества людей есть средства, которые позволяют им отказываться от неприемлемых для них условий деятельности, навязываемых отношений и выбрать в какой-то мере сносный образ жизни.

Итак, в социалистических странах государство фактически представляло собой иерархическую политическую и хозяйственную управленческую систему, которая преследовала свои интересы. Основной массе населения обеспечивали стабильное, но скудное существование в обмен на послушание. Политической роли основная масса фактически не имела, она была отстранена от управления страной, за нее все решали полтора-два десятка процентов населения — партийно-хозяйственный актив.

В развитых капиталистических странах роль основной массы

населения заметнее. От ее предпочтений зависит исход борьбы за власть разных групп политиков. Приобретенная власть — временная, но значительная. Чиновники — управленцы в целом слабо меняют состав после выборов, хотя в высшем звене кадровые перемещения могут быть существенными. Роль обеспеченного и обширного среднего класса велика, т.к. выходцы из этого класса занимают посты в исполнительной и законодательной власти, в средствах массовой информации, играют заметную роль в организации лоббирования и т.д. При этом, за многими из них стоит крупный капитал, что позволяет приобрести известную устойчивость по отношению к административному нажиму. В целом, политическая палитра значительно богаче, влиятельных групп больше, они мощнее, более независимы. Процент населения, принимающий реальное участие в политической жизни общества заметно выше, чем в социалистических странах.

Что же происходит на переходном {от социализма к капитализму} этапе?

Ожидается, что реальная степень участия населения в политической жизни возрастет. Однако (за исключением первоначальных революционных всплесков активности) этого не происходит. Очень быстро интерес населения к политической жизни падает и возникают повсеместно проблемы с созданием кворума на выборах. Подобное поведение говорит о том, что население разочаровано не только в результатах государственной политики, но и в самих политиках.

Реальная власть, но теперь уже временно, сосредотачивается в руках небольшой группы функционеров-политиков, которые не имеют в качестве опоры мощную легальную иерархическую структуру, как при социализме. Они формируют верхушку исполнительной власти. Роль президента, если он не пытается поднять под себя исполнительную власть, становится декоративной. Чиновники быстро осознают, что жесткой полувоенной дисциплины нет и с аскетизмом социализма (по крайней мере показным) покончено: уже не возбраняется быть собственником.

Ненадежность и неустойчивость хозяев положения — политиков, разрушение и размягчение иерархии властных структур создает атмосферу неуверенности в своем будущем у государственных чиновников, что толкает некоторых из них на ряд правонарушений, целью которых в конечном итоге является быстрое обогащение.

Однако более интересен процесс консолидации политической и хозяйственной элиты, лишенной сколько-нибудь значительной поддержки снизу, а также со стороны старой или вновь созданных политических структур (отдельные части и осколки старой иерархической структуры сохранились лишь в «медвежьих углах», в сельских районах, незримо присутствуют при отслеживании процедуры принятия решения на определенных муниципальных и государственных уровнях). Эта консолидация новой элиты приводит к формированию узкого слоя бюрократов, функционеров и управленцев, занятых сезонным периодическим (выборы) и перманентным (интриги) перераспределением власти между собой и практически неконтролируемых ни со стороны возникших новых партийных систем (последние часто напоминают головастиков — большое, активное и находящееся в гуще событий ядро и худосочные, не имеющие собственного мнения первичные организации), ни со стороны предпринимателей (им и количественно и качественно далеко до слоя предпринимателей в развитых странах), ни со стороны электората (последний полностью дезориентирован невнятными и вызывающе популистскими политическими платформами новых политиков и их удручающей непривлекательностью).

Особенностью этого периода являются на первый взгляд хаотические кадровые перемещения, а также появление новых лиц, не обремененных необходимым образованием, не имеющих опыта и с сомнительным послужным списком (т.е. своеобразных политических и управленческих парвеню). Значительная часть чиновников и политиков — т.н. перерожденцы, т.е. бывшие члены партийно-хозяйственной номенклатуры, принявшие сторону реформаторов из-за 1) привычки служить сильным; 2) осознания неизбежности происходящего; 3) желания остаться в системе управления, ибо ничего другого делать уже не способны. Перерожденцы в упорной борьбе с реформаторами-парвеню проводят свою кадровую политику — собирают во властные структуры своих старых коллег. Этот процесс идет обычно успешно, т.к. «бывшие» неплохо поднатрели в аппаратных интригах и в конечном итоге обыгрывают своих шумных и бестолковых оппонентов.

Кстати, именно поэтому дальновидные реформаторы, дабы исключить конкуренцию, в ряде постсоциалистических стран законодательно ограничили доступ к власти «бывшим». Так произошло в Чехословакии, в Прибалтийских странах. Последние успехи левых в Литве, Польше, не говоря уже о странах СНГ

подстегнули этот процесс в Словении. По словам лауреата Нобелевской премии Г. Бэкера «При быстром реформировании элитарные группы, которые правили бал при коммунистической системе, не успевают организовать и помешать переходу к рыночной экономике. С крушением старого режима этим группам пришлось занять оборону, и поэтому вначале они не обладали политической властью, которая позволяла бы им противостоять быстрым и необратимым переменам. Однако со временем им удалось возродить свое политическое влияние (многие из нынешних лидеров в прошлом были коммунистами); теперь они выступают за замедление хода реформ и это находит поддержку у пожилых людей и всех тех, по кому ударили перемены».

Общение в достаточно узком кругу реформаторов и перерожденцев приводит к сближению их позиций по вопросам от государственного строительства до организации приема посетителей. Осознание того факта, что все они находятся в одной лодке, постепенно ориентирует их на организацию собственной коллективной безопасности и сохранения государственности в существующем виде. Очень скоро интересы государства становятся в ряд наивысших приоритетов. Этот момент отрадный, но есть ряд настораживающих явлений.

Во-первых, фактически, государство — это по-прежнему слабо изменившаяся бюрократическая машина, причем кадровые списки государственных чиновников даже слегка увеличились, а люди в значительной степени все те же, что и при социалистическом режиме.

Во-вторых, государство — это политические функционеры — генералы без армий. Ни широкие деполитизированные массы населения, ни общественно-политические и профессиональные объединения не способны воздействовать на властные структуры. Последние поначалу прислушиваются только к аграрно-промышленным гигантам, лидеры которых сохранили свое влияние.

Причем, многие (хотя, наверное, и не все) эти гиганты — колхозы, крупные предприятия и комплексы не вписываются в новую схему рыночной экономики и обречены на вымирание, а их руководство, имеющее социалистическое происхождение, неминуемо сойдет со сцены. Это уже давно стало понятно, но отсутствие социальной и личной перспективы заставляет отчаянно бороться за сохранение осколков социалистического уклада хозяйствования не только «красных директоров», но и всех, все еще не уволенных по каким-то причинам работников. Даже привати-

зация подобных предприятий не спасет т.н. трудовые коллективы — они неминуемо продадут по дешевке полученные по сути в дар производственные активы. Ибо их рыночная стоимость останется весьма малой, а организовывать производство с сохранением всей его инфраструктуры по-видимому будет невозможно из-за или неминуемо низкой его рентабельности, или невозможности привлечь необходимый объем инвестиций. Однако влияние директорского корпуса падает, за исключением лишь той его части, которая пока приносит государству если не доход, то необходимую продукцию.

Уход множества субъектов хозяйствования в тень и появление значительных неподконтрольных государству средств в обороте, способствовали расцвету коррупции, причем, в значительной степени, в высших эшелонах власти. Неподконтрольность и непотопляемость исполнительной власти (нельзя же всерьез принимать отчеты и объяснения чиновников, искушенных в демагогии, перед неквалифицированными или неинформированными людьми в средствах массовой информации и даже в парламенте) приводили к тому, что с течением времени нарушения и преступления становились все более вызывающими. На повестку дня был вынесен вопрос том, кто же должен нести ответственность за действия исполнительной власти.

Мировая практика показала, что правоохранительные и судебные структуры с коррупцией в высших эшелонах власти, мягко говоря, не справлялись. Единственные возможности, опять же как показал мировой опыт, — это введение жесткого авторитарного правления или, что более приемлемо для демократий, создание нескольких (двух или трех, но не более) мощных партий. Партия, которая приходит к власти, возглавляет администрацию и формирует правительство и несет полную ответственность за действия властей перед избирателями. Немедленно отзывая с любого поста проштрафившегося своего функционера или, если дело зашло далеко, «уводя» все правительство в отставку. Проигравшие, а теперь оппозиционные, партии весь срок между выборами подсчитывают вслух все плюсы и минусы деятельности администрации, но не более. Их время наступит на выборах, когда будет предъявлен счет. А решать, кому на сей раз вручить власть, будут избиратели.

Ясна и понятна была при этом роль средств массовой информации — без свободных и в меру бесцеремонных прессы, радио и телевидения нельзя бышо разобраться в происходящем и

можно было скрыть нарушения и преступления. Да и правоохранительным органам скандалы вокруг результатов расследований средств массовой информации не оставляли выбора и усиливали их иммунитет против давления отдельных, пусть даже очень влиятельных, чиновников.

Итак, во многих постсоциалистических странах, вновь выбранные политики фактически были никому не подконтрольны. Сформированное же из скудного набора функционеров правительство, сразу же после своего создания переставало обращать внимание на погрязший во внутренних дрязгах парламент и на проблемы собственного населения. Про какой-нибудь бдительный и жесткий контроль партий за своими высокопоставленными членами пока говорить было рано. Да и пресса, оплачиваемая (кстати, весьма скудно) правительством и запуганная администрацией, оставалась беззубой и вялой, что отстраняло ее от других источников финансирования, главный из которых — кошелек населения.

Итак, по сравнению даже с социалистическим режимом, постсоциалистический резко сократил свою политическую базу. Количество людей и институтов, от которых в той или иной степени зависит государственная политика, уменьшилось. Обратная связь основной (теперь уже окончательно нищей и бесправной) массы населения с государственными структурами еще более ослабела.

На начальном этапе, действия исполнительной власти активно обсуждались законодателями, причем последние часто вмешивались как в процесс принятия новых решений, так и в процессы коррекции уже принятых указов и постановлений правительства. Впоследствии законодатели перешли на некоторую декоративную форму обсуждения действий правительства. Последнее прикрываясь международными соглашениями с МВФ и другими структурами и правительствами (по существу взявшими на себя значительную долю ответственности за успех реформ, в то время как законодатели с облегчением перешли на привычный путь огульной критики действий исполнительной власти, используя благоприятную ситуацию для роста своего политического капитала) проводило активную ограничительную политику, явно непопулярного типа. Причем, в последнее время непопулярность постепенно превращалась в откровенное пренебрежение правилами, установленными законодательно.

Как раскачивается маятник

Спасая фасад государства и его имидж, а также добиваясь международной поддержки, государство в лице политической и управленческой элиты откровенно обкрадывает население, демонстрируя бесцеремонность и пренебрежение.

Противники режима (или данной «партии власти») внедренные в госструктуры или затаившиеся в них получают прекрасную возможность безнаказанно вредить, старательно выполняя указания сверху. Подобная бездумная политика руководителей реформируемых государств стала причиной разной степени поражений и неудач реформаторского крыла на выборах в Словакии, Литве, России и Польше. Список этот, видимо, скоро будет продолжен. Вернемся к рассмотрению обсуждаемого ранее примера такой бездумной государственной политики.

И в России и в Украине правительства пытаются заткнуть дыры в бюджете за счет задержки выплат регионам зарплат, пенсий, пособий и т.д. Сначала это делали стыдливо, уходя от обсуждения этого вопроса, стараясь не драматизировать ситуацию, выделяли время от времени деньги для снятия напряженности. Всем было понятно, что государство нарушает закон; понятно, что подобная политика вызовет правовой нигилизм в обществе, что упадет дисциплина, начнет доминировать коррупция и поднимется криминальная волна. Но, надеясь на успех в скором будущем, опасаясь остаться один на один со своими проблемами — без международной финансовой поддержки, — политики-реформаторы первой волны пошли на эти шаги сознательно, понимая их временность и несомненную опасность.

Их последователи уже восприняли подобную деятельность как данность и вообще перестали видеть здесь проблему. Для этого были не только субъективные, но и объективные причины: экономические трудности нарастали как снежный ком. Постепенные кадровые изменения в исполнительной власти сформировали условия для появления еще более смелой внутренней экономической политики: высшие руководители уже стали требовать от населения согласиться с необходимостью таких экономических мер, способных уморить работников бюджетной сферы и госпредприятий до смерти. При этом работникам предлагалось улучшить дисциплину, проводить реорганизацию при полном прекращении финансирования из госбюджета!

Время от времени затевался спектакль, целью которого было

отвлечь слабеющее от недоедания внимание пострадавших. Искали виноватых в неплатежах, кто-то хлопал дверью, покидая свой кабинет, давали торжественные обещания первые лица, потом их брали назад вторые лица и т.д.

Главное, было выиграть время. Чтобы провести посевную, собрать урожай, начать или закончить ограниченную военную операцию, получить кредит от международных финансовых организаций и т.д. Подобная безоглядная практика сиюминутного решения проблем за счет и во вред своему народу была свойственна многим политическим образованиям и особенно прижилась на одной шестой суши: на территории империи сначала Российской, потом Советской. А сейчас этими методами пользуются их политические наследники.

Так, что государства в реформируемых России и в Украине — это небольшие социальные слои политической и управленческой элиты, занятой борьбой за власть, за экономический контроль над имуществом, и проводящих реформы, которые способны помочь им в этой нелегкой борьбе. Эта элита (читай государство) совершенно не интересуется проблемами собственного народа, его мнением, буквально за его счет расплачиваясь за свои и чужие ошибки и просчеты. Обратная связь с обществом прервана и отрицание такой политики не отслеживается и не чувствуется властью предрежащими. Это вполне может привести к тому, что стремление обеспечить проведение реформ любой ценой останется лишь благим намерением. Ибо накопление потенциала отрицания снизу, незамеченное горе-реформаторами, приведет к разрушению даже того полезного, что удалось ценой немалых человеческих лишений создать на этой воистину многострадальной земле.

Обычный вопрос, который задают себе политики и хозяйственники на Западе, найдутся ли в странах, где длительное время господствовал так называемый развитый социализм, силы, способные переделать общество. Другими словами, есть ли достаточно влиятельные люди в этих странах, для которых близки общечеловеческие моральные ценности? Не произошло ли за эти годы моральное перерождение в социалистических государствах? Политические изменения станут необратимы, если все общество признает именно общечеловеческую шкалу моральных ценностей и если этими правилами будут руководствоваться новые политики. С другой стороны для развития экономики необходимы высококлассные управленцы-менеджеры, способные организовать эф-

фективную деятельность производства, финансовой системы и сферы услуг. При общении с множеством социалистических руководителей производства и с рядом отраслевых управленцев у западных предпринимателей сложилось представление об определенной некомпетентности этих людей в методах ведения хозяйства, тем более в рыночных условиях. Поэтому ниже остановимся на обсуждении этих вопросов.

Состоялось или нет моральное перерождение?

Западный обыватель воспитан в среде, где по поводу событий, фактов и явлений открыто и по разному излагают свое мнение множество людей, где власти уговаривают, убеждают и оправдываются перед общественностью, а представители последней вместе со средствами массовой информации совершенно не церемонятся со сколь угодно высокими чинами. Этот западный обыватель никогда не мог понять природу поведения советского человека. По мнению западных политологов, это поведение можно было вразумительно объяснить лишь необходимостью выжить в ужасной среде, называемой социалистической действительностью или социалистическим режимом.

Наиболее характерным в этом смысле является высказывание З.Бжежинского, обращенное к американцам: «Проникшись решимостью выжить, вы должны подчинить все единой цели, непонятной для вас, нашедших убежище в Соединенных Штатах. Подобная целеустремленность не позволяет останавливаться перед той или иной шкалой ценностей, заставляет игнорировать нормы морали. Выжить можно было лишь обманывая, хитря и как-то добывая пищу, чтобы набить себе брюхо. И вот пришло освобождение. Оставшиеся в живых навсегда оказались за чертой, которая отделяет их от нормальных человеческих ценностей».

Попробуем понять не только то, что хотел сказать З.Бжежинский. Это, наверное, не столь трудное дело, ибо он высказался вполне определенно. Попробуем понять, что здесь не так или не совсем так в более широком смысле.

Да, человек, оказавшийся в ситуации, когда он поставлен перед выбором умереть или выжить, действительно находится под прессом обстоятельств, толкающих его на неблагоприятные или даже преступные поступки. Звучающие в него воспитанием моральные принципы входят в противоречие с рядом поначалу вынужденных поступков. Интеллект человека и воздействие непосредственного окружения пытаются сформировать у него но-

вую мораль или ее элементы, где некоторые нарушения признаются вынужденными, форс-мажорными, и посему как-бы исключаются из списка греховных. В зависимости от уровня сознания, от характера воспитания, от степени внушаемости и от других индивидуальных особенностей личности, подобное нравственное перерождение может быть или сокрушительным, или может вовсе не иметь места.

Молодые люди, оказавшиеся невольно в составе воинских подразделений, наводящих порядок в охваченных волнениями горячих точках, или оказавшиеся участниками военных действий, в течение длительного времени испытывают сильное воздействие на неокрепшую психику и нравственно надламываются. Это наблюдалось у солдат благополучной Америки — вспомните вьетнамский синдром, — и у солдат социалистической супердержавы — СССР, — вспомните афганский синдром.

С другой стороны заметная часть узников гитлеровских лагерей смерти и сталинского ГУЛАГа демонстрировала необычайную моральную стойкость и отвергала все формы преступной морали. Так что делать столь глубокие обобщения относительно неперемennого перерождения человека, попавшего или находящегося в антигуманной и античеловеческой обстановке, по крайней мере, преждевременно.

Именно жить в греховном окружении, стараясь оставаться морально чистым и честным по отношению к непрерывно появляющимся искушениям оправдать свою (а не чужую — чужую как раз можно) слабость и греховное поведение — вот одно из требований христианской морали. Не воинственное насаждение правильных норм поведения, а демонстрация личным примером такого поведения и только именно этим способом распространения среди окружающих высших морально-этических принципов.

Поэтому множество людей с достаточно высоким уровнем образования и воспитания, живущих в обществе, где мораль и этические нормы (или, как часто говорят на западный манер — моральные ценности) искажены, уходит от активной деятельности, демонстрируя этим свой пассивный протест. При этом они создают свои микросообщества, предельно сокращают контакты с чуждым им окружением, формируя себе подобных среди склонной к нормальной жизни молодежи. Такие анклав морально чистоплотных людей существовали в истории человечества в среде гонимых народов (вспомним лишения еврейского народа, отраженные в священном писании), при жестких авторитарных

режимах, даже в концлагерях, где люди практически были лишены главного — надежды.

Вспомним также, что эти люди всегда были предметом болезненного интереса всего общества, они вызывали раздражение у, так называемых, «нормальных» (т.е. склонных к компромиссу со своей совестью) людей, переходящее часто в необъяснимую на первый взгляд ненависть. Понятно, что именно поэтому люди из подобных анклавов пытались не привлекать к себе внимание властей предержащих и не напоминать о себе воинствующим соседям, ибо ничего хорошего в этом внимании к ним ожидать не приходилось.

Лишь только загнанные в угол, доведенные до отчаяния эти люди вступали на путь борьбы с режимом, переходя в лагерь воинственной гражданской оппозиции — диссидентов.

В связи с весьма ограниченным выездом за пределы социалистических стран, Запад ничего не знал о жизни обычных людей, общаясь только с представителями номенклатуры или их ставленниками. Можно себе представить, какое впечатление могло сложиться у западных обывателей, специалистов и даже у политологов о «советских людях».

Потому, как «достойные» и «проверенные» посланники развитого социалистического общества говорили по заранее писанному. Лукаво улыбаясь, прятали иронию, относящуюся к своим словам и поступкам, в уголках рта, ибо не хотели в глазах неглупых собеседников показаться совсем уж патологическими экземплярами. Но эти ужимки не приводили к ожидаемому результату. Ибо понимание не всегда есть прощение. Такое поведение вселяло только ужас в нормального человека, который просто не представлял себе такой тотальной неискренности.

Известен следующий факт. Отсутствовавший на симпозиумах в СССР более десятка лет один из западных ученых наконец-то приехал и прокомментировал свой приезд следующим образом. Когда он впервые присутствовал в СССР с группой иностранцев в десять человек, в зале, где было две сотни советских делегатов, во время обсуждения у каждого из иностранцев было свое мнение. Свое мнение было и у советских специалистов, но одно на всех. Это так испугало иностранца, что он решил больше в СССР не ездить. Изменить это его решение помогла только перестройка и появившийся в доступных для Запада средствах массовой информации СССР широкий спектр мнений по актуальным вопросам.

Странные схемы поведения, родившиеся в недрах номенкла-

туры, должны были создать ее представителям соответствующий имидж. Примитивность этих схем и этого имиджа выдавала с головой примитивность мышления их создателей, однако жесткая политическая машина заставляла все население играть в социализм.

Обладание фактически неограниченной властью и двойная мораль развратили номенклатуру. Однако и скромная до нищеты жизнь, и отсутствие каких-либо возможностей ее изменить, люмпенизировали основную массу населения. Не видя смысла в образовании (не путать с повсеместным желанием иметь аттестаты, дипломы и справки), не имея доступа к международным источникам информации, большинство людей искренне полагали подобное положение естественным. Огромная социальная энергия наций растрачивалась вхолостую, откуда и взялся такой расцвет пьянства и бытового хулиганства.

Лишь немногие достаточно образованные и информированные люди в силу своей профессии, происхождения или чисто географического соседства с Западом осознавали тупиковое положение социалистических стран. Именно из их среды и формировалась активная и пассивная оппозиция социалистическим режимам.

Разрушение внешней формальной структуры социалистического общества, практически не затронуло паутину человеческих связей. Начатая сверху перестройка позволила номенклатурным работникам и руководителям всех рангов, связанным личными и прежними деловыми отношениями, без особых проблем занять свободные ниши в иерархии новой власти, всячески подгоняя последнюю под имеющиеся в наличии кадровые наборы исполнителей. Поэтому реально власть снова оказалась у номенклатурных работников, которым теперь была поставлена уже совершенно иная политическая задача.

Только там, где позиции противников социализма были сильны, удалось отстранить бывшую номенклатуру от власти в той или иной степени. Однако это было далеко не везде. А в ряде случаев стихийный или организованный «бывшими» саботаж, неопытность политиков новой волны и возрастающие по мере углубления реформ трудности и тяготы позволили бывшей номенклатуре вернуться к власти.

Без внешней поддержки, если не политической, то хотя бы экономической, новым политикам, бизнесменам и другим социальным группам (например, учителям и преподавателям Вузов),

сохранившим приверженность нормальным человеческим ценностям и способным влиять на развитие реформ, бывшие соцстраны в которых сильны позиции старой номенклатуры, будут пытаться строить каких-то экономических и политических уродцев. Мало *того*, что эти уродцы окажутся нежизнеспособными, они будут агрессивны и опасны своей социальной нестабильностью.

С другой стороны люмпенизированная часть бывшего социалистического общества, почувствовав облегчение от снятия жестких ограничений, активно взялась за бизнес на свой манер, используя развитые ранее навыки обмана, лицемерия и воровства.

Перманентный кризис и непомерные налоги загнали практически все функционирующие предприятия в тень. Именно здесь, в тени, многим предпринимателям и пригодились все перечисленные выше качества. Однако, если мелкий бизнес при ослаблении налогового давления и при упрощении процедур вполне способен вернуться к цивилизованным формам деятельности, то имеющим номенклатурные корни крупным монополистам в компании с нечистоплотными чиновниками и неприязательными финансистами трудно будет отказаться от сверхдоходов, которые им позволяла получать обстановка вседозволенности и произвола в теневой среде.

А уделом нормальных, морально чистоплотных людей опять будет или уход подальше от вакханалии *насилия*, наживы и лицемерия или попытки снова организовать что-то на манер старого проверенного института диссидентства. Кстати, подобные проявления протеста стали не единичными и уже можно говорить о них как о социальном явлении.

О наличии или отсутствии среднего слоя управленцев-менеджеров

Вторая иллюзия, которая внедрилась в общественное мнение Запада — это представление о том, что основная масса населения бывших соцстран не относящаяся к номенклатуре, чрезвычайно пассивна, неспособна взять инициативу в свои руки, не может организовать работу и т.д.

Почему же работали заводы, создавались прекрасные проекты? К сожалению не в тех отраслях, которые были обращены к нуждам рядовых потребителей и, к еще большему сожалению, не так много. Кто-то все таки брал на себя ответственность за

конкретные дела и организовывал работу реальных действующих коллективов.

Разве не достойны уважения люди, поставленные в тяжелые условия дефицита средств и времени, которые ухитрялись находить технические решения проблем, перед которыми большинство западных специалистов оказались бы бессильными. При этом формальное руководство, контроль, распределение полученного за эту работу вознаграждения оставалось в руках номенклатуры, которая и представляла результаты достижений в средствах массовой информации, с удовольствием демонстрировала на выставках себя, а также образцы, макеты, материалы и все прочее.

Всегда подчеркивалась важность политического принципа — показать, что мы не лыком шиты. И в западном мире, собственники и управляющие фирм гордятся разработками своих специалистов, сами демонстрируют достижения своих фирм. Однако никому из них не придет в голову мысль отобрать лавры у разработчиков, убрать их в глухую тень на том основании, что они могут дискредитировать политическую систему. Да и не сумеют руководители и хозяева этого сделать, даже если бы это и пришло им в голову. Подобная страсть всех прятать может возникнуть только у специальных служб, ведающих разработками, которые находятся под контролем государства и связаны с государственной безопасностью.

То есть там, где доминирует частный бизнес, (а он почти везде) там нельзя загнать специалистов, разработчиков, менеджеров в фактическое рабство, наглухо спрятав их внутри производственной машины, и лишить их индивидуальности, свободы выбора, нормальных условий жизни, адекватных их квалификации, умениям и способностям. В государственной же системе можно связать специалиста рядом ограничений на свободу передвижения, свободу общения и т.д., компенсировав это высокой оплатой. Иначе — рядом бизнес, где опытный специалист найдет без хлопот себе место.

В социалистических государствах — иначе, там все работали в государственной системе и все были связаны массой ограничений, как будто то, что делалось, делалось только для государственной безопасности. Собственно именно так и подавалась эта мысль мощной социалистической пропагандистской машиной. Выбора у людей не было, а значит и беспокоится о том, что они передумают и уйдут, не следовало. Внутри страны все было едино, а за границу просто не пускали. Практика такого тотального

контроля, который поначалу использовался лишь избирательно и в тех структурах и производствах, которые имели действительно государственное значение, постепенно охватила всю жизнь социалистического общества. Фактическое отстранение большинства профессионалов и специалистов от результатов своей деятельности, искусственное принижение творческого элемента и подчеркивание важности примитивного физического труда привело к оттоку активной предприимчивой части молодежи в непроизводительную сферу, в сферу распределения и подавило у многих стимулы к развитию своей личности.

В большинстве отраслей среди неформальных лидеров преобладали в основном люди, фанатично преданные данному виду деятельности, которые вопросы карьеры и личного успеха ставили на второе место в иерархии личных ценностей. Значительно большая часть прагматично настроенных работников равнодушно относилась к своим обязанностям, трудились спустя рукава, быстро обучалась вводить в заблуждение малоквалифицированное начальство внешней суетливостью и озабоченностью. Бросающаяся западному наблюдателю в глаза пассивность большинства исполнителей, их откровенный саботаж и наплевательское отношение к делу вовсе не означали, что слой менеджеров отсутствовал. Но эти достаточно преданные делу, старательные и квалифицированные специалисты, обладающие необходимыми организаторскими качествами мало что могли сделать в обстановке всеобщего отрицания какой-либо производственной активности. Кроме того, номенклатура, не желающая отдать контроль над народным хозяйством, не стремилась поделить реальную власть с управленцами среднего звена (в среде которых еще присутствовал высокий уровень профессионализма).

Номенклатурными работниками были люди, для которых часто ничего святого не существовало (феномен политического функционера), у которых не было интереса к любой профессии (кроме сомнительной профессии начальника), для которых успех любой ценой был смыслом жизни. В результате многолетнего кадрового отбора они отличались редкой целеустремленностью, незамысловатым юмором (или его отсутствием) и устойчивым неприятием серьезного отношения к любой профессии. Они не понимали увлеченности людей каким-либо делом и откровенно скучали, когда в коллективе обсуждали достаточно сложные производственные проблемы, оживляясь лишь когда разговор касался интриг. Две эти группы людей — руководство и

специалисты-управленцы среднего звена, не находили ничего, чтобы их объединяло. В ряде редких случаев управленцы среднего звена попадали в высшую номенклатурную прослойку, но экстраординарные усилия по реализации подобной карьеры отнимали много сил, времени и, как правило, стоили квалификации. Не надо говорить о том, что взаимной любви между этими социальными группами также не наблюдалось.

Итак, в результате кадровой политики авторитарной власти была выведена особая социальная группа руководителей (номенклатура), отличающихся крайней формой нигилизма и беспринципности, опьяненная вседозволенностью в условиях правового беспредела, прямолинейных и довольно ограниченных. Стратегические планы номенклатуры, не имели ничего общего с развитием экономики в западном понимании этого процесса. Слой управленцев среднего звена (менеджеров), профессионалов детально знающих производство, фактически был лишен реальной свободы маневра, не обладал необходимой для производственной деятельности властью и его усилия оказывались неэффективны, особенно если учесть, что основные направления развития производства были плохо продуманы.

Приведенные выше соображения могли бы помочь западному наблюдателю понять была ли в социалистических странах прослойка управленцев-менеджеров и почему последние не смогли организовать эффективное производство. Отчего же в период реформирования хозяйственного механизма так невелика роль этой социальной группы специалистов-управленцев? А ведь они именно сейчас так нужны.

Западные страны оказывали и продолжают оказывать значительную т.н. техническую помощь в организации производства в бывших соцстранах — оплачивая командировки своим специалистам-менеджерам. Последние честно хотят отработать эти деньги и действительно оказать помощь неопытным по их мнению хозяйственникам, управленцам, банкирам и т.д. Посоветовать, помочь с маркетингом, менеджментом. Однако эта помощь оказывается удручающе неэффективной, что порождает сомнения в общей компетентности и в искренности намерений.

Последнее настораживает. Ибо ни наши местные управленцы, ни внешние опытные менеджеры не способны изменить ситуацию в общем. А все дело, видимо, в том, что им этого никто не хочет позволить. Законодатели и исполнительная власть не создают условий для развития рыночных отношений, не дают

никаких льгот для поддержки производства. А выдержать всю тяжесть требований бюрократии и налоговой службы могли лишь те из предприятий, деятельность которых в значительной степени была перенесена на теневой рынок или которые откровенно нарушали закон.

вснно

Глава 2

ГОСУДАРСТВО И РЕФОРМЫ

ПРОТИВОРЕЧИВОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

Тихая приватизация или захват контроля над госсобственностью

Большинство населения постсоциалистических стран и даже множество специалистов-экономистов и социологов попросту не заметили, что поезд реальной приватизации уже давно (до появления ваучеров) ушел. Начавшееся с 1987 года усилиями комсомольцев превращение безналичных денег в наличные, а затем позднее фактическая приватизация экономической инфраструктуры государственными чиновниками и партийными функционерами, отметили первый этап строительства капитализма. Если действия юных комсомольцев только слегка раскрутили инфляцию и сформировали им небольшой начальный капитал, то более взрослые бывшие партийно-хозяйственные функционеры прибрали к рукам управление промышленностью, банковскую систему и в какой-то степени систему распределения¹. Механизм этих действий был достаточно прост: упразднялось министерство или главк, а в том же здании и с теми же кадрами возникал концерн или акционерное общество, причем контрольный пакет акций переходил к государству, а остальные акции оседали у руководства министерства или главка.

Подобным образом появился знаменитый российский «Газпром». На базе финансового управления министерства мог возникнуть комбанк («Нефтехимбанк», «Промрадтехбанк» России и т.д.), но, как правило, крупные комбанки возникали из приватизированных отделений бывших государственных спецбанков. Если нельзя было приватизировать сразу, применяли следующую процедуру — объявляли все новые и новые эмиссии акций, увеличивая уставной фонд. При этом доля государства постепенно, уже за последние годы, уменьшалась до абсурда. Так, самые крупные

¹ О. Крышгановская. Известия №4, 10 янв. 1996.

бывшие государственные банки Украины «Украина» и «Проминвестбанк» к общему изумлению фактически превратились в частные банки. Во всех этих случаях важно отметить, что финансовые средства на счетах государственных организаций, которые затем были приватизированы или управление которыми после смены вывески перешло в монополию небольшой группы акционеров, не были изъяты и сыграли роль стартового капитала. Т.е., другими словами, этим структурам не нужно было накапливать капитал, эта фаза развития для них стала излишней, вопрос был только в том, как формально передать собственность в частные руки — увы, без приватизации нельзя было обойтись. Появились, правда, и новые банки, но социальное происхождение их основателей позволяло обеспечить государственную поддержку и льготы новообразованным структурам. Во многих случаях их начальный капитал также имел государственное происхождение. Сформировался так называемый «институт уполномоченных». Уполномоченными, т.е. контролируемыми и поддерживаемыми государством отраслями стали экспортные, а также обеспечивающие госзаказы импортные отрасли. Уполномоченные банки осуществляли платежи бюджетных организаций, оплачивали госпоставки и оплату услуг госструктур. Отсутствие дефицита финансовых средств и многочисленные льготы позволяли «уполномоченным» структурам занять привилегированное положение и обеспечить их развитие даже в условиях резкого ухудшения конъюнктуры. В сфере распределения появились многочисленные биржи, торговые дома, совместные предприятия, руководители которых обычно имели комсомольское происхождение и часто являлись доверенными лицами более солидных фигур, пожелавших остаться в тени.

Отметим, что захват и приватизация активов в России еще не означали, что новые собственники станут развивать производство. Во многом они и не собирались это делать. Проще подороже продать и избавить себя от хлопот. Именно это и дает основание полагать, что передел собственности это перманентный процесс. Пока не будет найден собственник — хозяин, который сумеет организовать управление собственностью, передел (или перепродажа — спекуляция) будут продолжаться. Если в России этот процесс идет уже достаточно долго, то в Украине он только начался. Говорят, что в России уже прошел второй и третий передел собственности, а в Украине еще не закончился первый.

Таким образом, вывод сделанный О. Крыштановской о том, что «экономика России базируется на крупных финансово-про-

мышленных группах с превалированием финансового капитала... и ее основу составляет класс «уполномоченных», также был применим в большей или меньшей мере ко многим постсоциалистическим странам. Важно осознать, что процесс накопления (скорее перераспределения) капитала фактически состоялся, по крайней мере, в финансовой системе. Промышленная, производственная сфера из-за общего кризиса не столь привлекательна и, кроме экспортных или поддерживаемых государством отраслей, развивается не так динамично. Акционирование и захват управления предприятиями пока еще не принесли особых выгод бывшим социалистическим руководителям-хозяйственникам, срочно превратившимся в бизнесменов-акционеров, что порождает в их среде уныние и острую зависть к коллегам — бывшим партийным функционерам, доминирующим в политике и финансовой сфере.

О финансово-промышленных группах

Контроль над активами позволил ведомственным и министерским чиновникам, а также директорскому корпусу в конечном итоге приватизировать целые промышленные комплексы. В тех отраслях, где преобладала экспортная продукция или экспортное сырье, дела быстро пошли на лад. Вскоре обнаружилось, что в бывших социалистических республиках вместо одного монополиста — государства действуют несколько десятков крупных монополистов, по одному (иногда два-три) в каждой отрасли. Более высокая норма капитала в экспортных отраслях привлекла первоначально самостоятельно структурировавшийся банковский капитал. В результате де-факто сформировались промышленно-финансовые или финансово-промышленные группы, в зависимости от того, кто доминировал — товаропроизводители или банкиры.

Интересно, что подобные образования возникают в развитых странах в результате слияния множества более мелких предприятий. Этот процесс укрупнения постоянно идет в рамках мировой экономики и является реакцией на усиление конкуренции. Законодатели развитых стран в последнее время попадают в двусмысленное положение. С одной стороны им надо ограничивать монополизм из-за декларируемой конституцией свободной конкуренции. С другой стороны — только крупные финансово-промышленные гиганты сейчас способны выдержать мощное давление конкурентов на мировых рынках. А если еще к этому добавить постоянную угрозу со стороны подобных финансово-

промышленных групп перевести капитал из страны пребывания в более выгодные регионы и мощное лоббирование (благо есть средства и возможности) в верхних эшелонах исполнительной и законодательной властей, то становится понятным непрерывный рост их числа и размеров. Обеспокоенные усилением и наднациональным характером их влияния не только в отдельных странах, а также в больших регионах эксперты ООН отмечают, что до половины мирового производства и мировой торговли уже контролируется несколькими десятками подобных объединений.

Для проникновения на мировые рынки финансово-промышленные и промышленно-финансовые группы (соответственно, ФПГ и ПФГ) в странах с реформируемой экономикой представляются наиболее перспективными. Мало того, что к таким образованиям, часто находящимся под контролем или плотной опекой государства, значительно больше доверия со стороны иностранных партнеров, ФПГ или ПФГ также способны снизить цены, уменьшить риск срыва или задержки операций из-за произвола властей, могут легко нарастить объемы сделок и т.д. В странах с реформируемой экономикой, как мы уже отмечали выше, существуют объективные и субъективные предпосылки возникновения ФПГ или ПФГ, тем более, что для этого часто достаточно лишь юридически оформить реально существующие деловые связи.

В России ФПГ создавались для закрепления положения товаропроизводителей, на них фактически не действовало антимонопольное законодательство и они обычно замыкались на одном головном предприятии. Если чиновники и законодатели надеялись при создании ФПГ на снижение издержек и цен и видели в этом восстановление старой вертикальной структуры управления, то участников ФПГ беспокоили больше: контроль за рынками, доступ к сырью, близость к государственному бюджету. Последнее и является предметом ожесточенной конкуренции не только на этапах создания ФПГ, но и в дальнейшей их эволюции. По оценкам экспертов Торгово-промышленной палаты РФ, приведенным в годовом докладе за 1995 год, «объединение капиталов дало возможность более чем в 2 раза увеличить объем инвестиций в производственные проекты за счет собственных и привлеченных средств. Объем экспортных поставок этих же ФПГ также возрос и составил 139% к 1993 году».

Наибольший успех в России выпал на долю тех объединений, где доминировал банковский капитал. Основной принцип рыночных отношений «деньги делают деньги» формально выражает

сущность бизнеса ФПГ, когда финансисты выбирают наиболее выгодный способ вложения денег, т.е. не только поддерживают, но и вкладывают свои средства в такое производство, где на каждую вложенную единицу можно получить больше, чем в каком-либо другом. Формирование таких объединений, происходящее под контролем финансового капитала, как правило, наиболее оптимальное. Свободное от слабых производственных структур, более интенсивное, нацеленное на получение прибыли — денег, где товары являются в большей степени средством.

С другой стороны, возникающие объединения, где доминирует промышленный капитал, тяготеют к образованию более основательной независимой от внешних связей структуре. Такая склонность к формированию аналога натурального хозяйства, меньшая мобильность структуры, акцент не на прибыль — деньги, а на товар, приводит в большинстве случаев к падению рентабельности производства. Именно с точки зрения нормы капитала, т.е. величины прибыли с единицы капиталовложений. В жесткой конкурентной борьбе ПФГ, за небольшим исключением, несколько уступают аналогичным структурам, где доминирует финансовый капитал. Однако там, где положение производства устойчивое — высокий уровень технологий, большой спрос и контроль за рынками сбыта, надежные и дешевые источники сырья, — более основательные, хотя и немного неповоротливые ПФГ способны оказать серьезное сопротивление мобильным ФПГ. Последние легко меняют ассортимент и технологии, закрывают заводы и, не задумываясь, отказываются от своих промышленных партнеров при появлении первых признаков падения не столько количества и качества товара, а, скорее, прибыли.

Однако, следует заметить, что расчет на то, что ФПГ как локомотивы, вытащат Российскую экономику из кризиса, похоже к лету 1996 года не оправдался. Раздавались голоса, что в этом повинны ограничения на процент участия в капитале и невозможность входить одновременно в состав нескольких ФПГ. Звучали также набившие оскомину требования об увеличении налоговых льгот. Предлагалось, в частности, учесть международный опыт создания консорциумов и т.д.

Принятый 21 ноября 1995 года Верховным Советом Украины закон «О промышленно-финансовых группах в Украине» в действие до начала лета 1996 года так и не вступил. Причинами такого явления многие считали фактическое отстранение банкиров от формирования ПФГ; недостаток финансовых ресурсов даже в

случае горячего стремления банков к сотрудничеству; нежелание законодателей дать сколько-нибудь существенные льготы будущим ПФГ (скажем, налоговые льготы, государственные гарантии на случай некоммерческих рисков, позволение на ускоренную амортизацию и др.), сложная процедура создания, ограничение сфер деятельности.

Болезненное недоверие государства к еще не родившимся ПФГ, заставляет уже образовавшиеся де-факто объединения воздерживаться от регистрации, т.е. от формирования де-юре. Осторожность, с которой создается законодательное поле для функционирования ПФГ или ФПГ понятна — развитие крупных форм и концентрация капитала и производственного потенциала в очень больших масштабах может помешать сформироваться конкурентной рыночной экономике, способно задержать реформирование народного хозяйства, а также ослабляет влияние центральных властей. Отметим еще один интересный момент. Отсутствие средств у мелких украинских банков, приглашенных к участию в ПФГ крупными, но не вполне платежеспособными промышленными организациями, приводит всех их вместе к теневому или, что более вероятно, к иностранному — российскому капиталу. Поощряемые Министерством России по делам с СНГ такие объединения беспокоят украинских политиков (больше) и промышленников (меньше), т.к. способствуют проникновению в Украину не только российского капитала, но и российского политического влияния. Однако нельзя не заметить явного преимущества российско- украинских ФПГ в сравнении с местными. Во-первых, как свидетельствуют переставленные местами буквы, доминирующий финансовый (естественно, российский) капитал в этом случае довольно значительный и оказывается вне конкуренции на украинском рынке. Во-вторых опыт работы российских партнеров, их связи и маркетинг превосходят все подобные компоненты украинских коллег, по существу не оставляя последним выбора. Ибо западные потенциальные партнеры пока осторожничают, уступая место решительному российскому капиталу. Так, например, в конце октября и в начале ноября 1996 года оформлены соглашения о создании двух крупных международных организаций: Южного топливно-энергетического консорциума (в составе которого планировалось собрать Одесские НПЗ, морской торговый порт, железную дорогу, нефтепроводное управление; Морской транспортный банк, «Эксимнефтепродукт», «Одесса-нефтепродукт», а с российской стороны — Рязанский НПЗ,

«Синтез-Ойл» и Тюменскую нефтяную компанию) и **ТНК** по производству и поставкам труб большого диаметра (где украинская сторона представлена предприятиями, контроль над которыми ранее желал получить российский гигант — «Газпром»). Да и в первом случае с ЮТЭК, намекали на тот факт, что «Тюменская нефтяная компания» входит в громадную ПФГ «ОНЭК-СИМБАНК», которая давно пыталась получить контроль над реанимируемой схемой поставок нефтепродуктов через Украину с помощью нефтепровода Самара-Кременчуг-Одесса. При реализации этой схемы поставок нефтепродуктов, Россия может эффективно продолжать контролировать экспорт нефти из стран СНГ, несмотря на решительные возражения западных конкурентов. Альтернативный проект в рамках «еврокавказского коридора», использующий железные дороги Средней Азии и Закавказья, паромную переправу «Укрферри» и строящиеся нефтепроводы Херсон-Кременчуг и Одесса-Броды (куда правительство Украины самостоятельно вложило три десятка миллионов долларов США), может, таким образом, отойти на второй план, несмотря на откровенную поддержку заинтересованных западных инвесторов.

Что делать дальше или поспешай не торопясь

Проблемы переходной экономики — недостаточный уровень внутренних накоплений и недостаточная сконцентрированность этих накоплений требуют в первом случае первоначального накопления, а во втором — перераспределения и концентрации капитала у сравнительно небольшого (по сравнению с числом работоспособных членов общества) круга юридических лиц.

Капиталов катастрофически не хватает не только на начальном этапе реформ (что, очевидно, связано с недостаточными объемом и концентрацией капиталов), но и потом, когда формирование слоя состоятельных собственников уже завершилось. Приемы привлечения капитала, — высокие реальные процентные ставки, сокращение сроков платежей по государственным ценным бумагам и их деноминация в твердой валюте, — оказывают сиюминутную помощь, но уже через непродолжительное время требуют значительных выплат. К этим приемам интенсивной терапии можно приступать, если экономика готова быстро реализовать полученные средства, т.е. эффективно инвестировать и через непродолжительное обозримое время уже получать прибыль для покрытия долга.

Если экономика не готова к этому, то полученные иностран-

ные инвестиции пойдут на поддержание завышенного уровня потребления и финансовые махинации с обязательным в таком случае вывозом капитала. Кроме того, валютные инъекции, используемые для борьбы с инфляцией, формируют несколько повышенный реальный курс местной денежной единицы, что не способствует экспорту. Легко увидеть внешние симптомы этой болезни — они проявляются в неуклонном ухудшении внешнего баланса при низких темпах уменьшения бюджетного недостатка или таких же низких темпах роста бюджетного избытка (превышения доходов над расходами), а также при слишком медленном накоплении населением сбережений или даже уменьшении их объемов.

Замечено, что процесс слабого роста или даже падения объемов частных сбережений весьма характерен для реформируемых экономик. Если во время спада он объясним тем обстоятельством, что население пытается сохранить тот уклад жизни, к которому привыкло, то в случае экономического роста этот процесс, по-видимому, связан с расширением возможностей потребления, появлением множества способов приобретения в кредит товаров, которые были предметом постоянного вожделения. В любом случае, падение или незначительный рост частных сбережений ослабляет возможности внутренних инвестиций в том смысле, что только депозиты рядовых граждан позволяют банкам концентрировать средства для эффективного кредитования, а покупки населением акций и государственных ценных бумаг дают возможность формировать новые предприятия и финансировать государственные программы. Профессор Массачусетского университета Rudi Dornbusch, анализируя причины кризиса в Мексике в статье¹ «Иностранный капитал — троянский конь для переходной экономики» утверждает, что «если бы в Мексике был более высокий уровень накоплений, темп роста капиталовложений был бы выше и текущий дефицит был бы меньше. Это обусловило бы более высокий рост и большую устойчивость мексиканской экономики».

Интересно, как можно увеличить уровень накоплений в стране чисто административными методами? По существу именно в этом упрекали политическое руководство Мексики. Но проблему все же, надо полагать, следует искать в другом. Так же как беременность не может протекать быстрее некоторого естественного срока, так и перестройка структуры хозяйства до такой

степени, чтобы оно стало способным усваивать себе на пользу вкладываемые щедрой рукой иностранных инвесторов средства, не может происходить быстрее, чем это заложено в природе именно этого хозяйства и в менталитете именно этой нации.

По мнению эксперта Украинского центра экономических и политических исследований В. Сиденко, которое было приведено обозревателем «Финансовой Украины» А. Гуревичем, взлет Мексики был связан «не с прямыми частными иностранными вложениями в экономику, а с портфельными инвестициями в разного рода ценные бумаги. И вот с начала 1994 г. стала расти неуверенность иностранных инвесторов в том, что мексиканское правительство сумеет удержать фиксированный курс песо, осуществлявшийся в соответствии с классическими монетаристскими рецептами. Но эти рецепты не учитывали фактор платежного баланса, ставя на первые места такие показатели, как паритет цен, разницу в процентных ставках и т.д. Когда дефицит платежного баланса превысил 60% объема экспорта, начался массовый сброс нацвалюты и развернулась спекулятивная игра на понижение. Этому способствовала высокая степень либерализации процессов движения капитала, характерная для Латинской Америки в противоположность странам Азиатско -Тихоокеанского региона, где до сих пор они жестко регулируются. В результате, инвалютные запасы мексиканского Центробанка начали катастрофически сокращаться, и в конце 1994 г. он вынужден был ввести плавающий курс песо. Произошел немедленный обвал последнего и разразился острейший финансовый кризис. Только упомянутое массированное долларовое вливание спасло мексиканскую экономику от краха. Этот кризис... показал порочность модели «развитие после стабилизации». Ибо в условиях открытой экономики стабилизировать последнюю без создания конкурентноспособного экспортного сектора невозможно. В этом контексте либерализация внешней торговли должна происходить как следствие развития конкурентноспособного производства, а не выступать в качестве его предпосылки». Но и государственный контроль и контроль международных финансовых организаций не спасет от дисбалансов в экономическом развитии, если структурная перестройка будет отставать от темпа вкладывания средств, ибо развиваться будет лишь тот сектор или те отрасли экономики, которым кроме средств дали свободу и условия для роста. Так, Китай, который последнее время демонстрировал устойчивый рост, осенью 1996 года стал вызывать беспокойство Всемирного банка тем обстоя-

тельством, что громадный госсектор экономики крайне неэффективно использовал десятки миллиардов долларов США кредитных средств, изготавливая горы продукции, не находящей спроса. Попытки ускорить процессы экономического развития, (искусственно увеличивая без меры питание будущего младенца и, соответственно, умножая бездумно суммы долгов и внешних инвестиций) приведут лишь к катастрофам или рождению уродцев. Видимо, политикам надо при умеренных объемах иностранной помощи активно заниматься реформированием хозяйства, для того чтобы подготовив почву для экономического подъема, перейти ко второму этапу со значительными иностранными инвестициями. Впрочем, инвесторов тогда уже не нужно будет искать, они сами найдут себе место в обновленной экономической структуре.

Так, положительные ставки процента в России осени 1994 года, по оценкам экспертов Центральноевропейского университета, сразу же привели к появлению иностранного капитала и росту сбережений в стране. Вывоз капитала вряд ли прекратился полностью, но существуют мнения, что какая-то часть иностранных инвестиций в российские ценные бумаги имеет российское происхождение. Иностранные эксперты в своих предложениях ориентируются на перспективу привлечения внутренних инвесторов-прослойку быстро обогатившихся людей.

Однако следует учесть то весьма важное обстоятельство, что многие из этих богатых людей приобрели свое богатство не вполне законным путем и предпочитают не демонстрировать его размеры широкой общественности. Использование подставных лиц для приобретения активов чревато непредсказуемостью поведения внезапно получивших доступ к богатству отчаявшихся и уже потерявших надежду на хорошую жизнь этих самых лиц. Поэтому, значительная часть приобретенных новыми богатыми людьми средств вывозилась и вывозится из страны в попытках отмыть их, облагородить, и лишь затем ввезти назад.

О сравнении социалистического и рыночного способов производства

В статье О. Терещенко и С. Терещенко¹ в связи с проблемой санации предприятий в частности сахарной отрасли бывшей ГДР, поднимался вопрос о недостатках социалистического способа производства. В 1989 году в сахарной промышленности бывшей социалистической Германии — ныне Восточной Германии, было

¹ см. Фин. Укр. 27 февр. 1996г.

43 сахарные фабрики с 15 тысячами служащих. Все они производили такой же объем продукции, как и 6 заводов (с 1,5 тыс. чел.) бельгийского отделения Sudzucker-Tirlemontoise или же 5 заводов (1,3 тыс. чел.) баварского отделения Sudzucker. Цены на сахар у бывших социалистических предприятий оказались слишком высокими и возникла опасность банкротства почти всех 43 фабрик. Чтобы не допустить банкротства на период приватизации и реконструкции, Опекунский совет, управляющий собственностью бывшей ГДР, выдал гарантии на сумму, составляющую 41% финансовых потребностей каждого предприятия. Приватизация целостных комплексов проводилась с учетом сохранения сахарного производства во всех регионах, где выращивалась свекла. К участию в приватизации были допущены третьи лица, выделена приватизационная квота поставщикам сырья (с отсрочкой оплаты) и учтены социальные аспекты. Далее все свеклосахарное пространство было поделено между пятью компаниями — санаторами — 4 крупными немецкими сахарными объединениями и бельгийским концерном. Уже с октября 1990 года владельцы фабрик смогли осуществлять оперативное управление производством.

Государство списало все долги, накопившиеся к 1.07.1991 года и обязалось компенсировать 50% убытков, возникших в компании 1990-1991 годов. Санаторы, несомненно получившие свою долю в активах, в свою очередь, обязались для модернизации производства и приведения к параметрам ЕС восьми предприятий вложить DM 2 млрд. (или в случае невыполнения обязательств до 1.01.1995 года они должны были бы выплатить на ту же сумму компенсации). Все эти усилия и энтузиазм санаторов были подкреплены выделением для бывшей ГДР квот ЕС на производство сахара. Это означало гарантию сбыта по установленным интервенционным (выше мировых) ценам, а также распространение всех протекционистских мер ЕС на эту территорию. Уже в 1990 году рекордный урожай — 900 тыс. тонн сахарной свеклы (в 1989г. — 624 тыс. тонн) был переработан, несмотря на проводимую кампанию. На начало 1995 года в Восточной Германии осталось 8 сахарных заводов (1,5 тыс. человек), остальные были постепенно закрыты, а персонал был уволен.

Производительность в отрасли за эти четыре года выросла в 16 раз, качественные и технические параметры достигли кондиций, соответствующих уровню ЕС. Таким образом, современная история представила возможность непосредственно сравнить эффек-

тивность социалистического хозяйствования и рыночного. Данный пример относится к одной и той же территории с одними и теми же производственными потребностями. В одном случае для этого было создано 43 фабрики и занято 15 тыс. человек. В другом — 8 заводов на которых людей работало в десять раз меньше. Объем перерабатываемого сырья остался примерно тот же, не говоря уже о повышении качества продукции, ибо новый рынок сбыта стал более требовательным. Понятно, что зарплата каждого работника, оставшегося на восьми заводах, выросла в сравнении с прежней, сырье подорожало, ибо его поставщики тоже подняли качество продукции, амортизационные отчисления также увеличились — ибо надо было компенсировать затраты на износ и установку нового оборудования и создание современной производственной структуры.

На что следовало бы обратить внимание, так это на то, сколько стоила эта санация отрасли (объемы производства которой, кстати сказать, раз в тридцать меньше объемов сахарной промышленности Украины). Государство выступало в роли гаранта, простило долги, добилося квот ЕС на производство продукции, но не вкладывало новых денег, переложив финансовые проблемы на санаторов — крупных производителей той же продукции, разделив между ними определенную долю активов приватизируемых предприятий и выделив каждому зону влияния. При этом государство заключило соглашение о сроках и ожидаемых результатах санации, включив в него финансовую ответственность санаторов за срыв договора. Средства на модернизацию, реконструкцию одних, остановку и ликвидацию других фабрик оказались чрезвычайно велики. Если к этому добавить проблемы с увольнением значительной части рабочих и служащих, то становится понятным выбор столь длительных сроков санации.

Из вышеприведенного примера должно быть ясно, что полумерами и небольшими изменениями в структуре производства и управления, к сожалению, проблему создания конкурентноспособного и эффективного производства не решить. Должно быть ясно также, что этот процесс длительный, очень дорогой и требует заинтересованности не только государства, но и крупных инвесторов — санаторов, отлично знающих что и как надо делать. Более технологичные, энергоемкие и крупномасштабные производства потребуют чрезвычайно больших средств, усилий и времени для их санации, что может оказаться неподъемным для экономики такой страны, как Украина. Если не найти способ

решать эти проблемы с крупными иностранными фирмами, потеряв при этом определенную долю самостоятельности, то можно вовсе остаться без высокотехнологичной промышленности, превратившись в сырьевой придаток к производственной машине развитых стран.

Примечательно в этом смысле высказывание по этому поводу исполнительного директора Центра экономических исследований концерна «Дойче-Банк» д-ра Зиденберга. Говоря о неэффективности прямого вмешательства государства в структурные изменения ряда отраслей Германии (сталь, уголь, судостроение, сельское хозяйство), он отмечал, что в этих отраслях сохранились чрезмерные мощности и высокая потребность в субсидиях. А частный сектор, которому пришлось заниматься реструктуризацией других отраслей, создал ровно столько, сколько нужно было населению и содержание этих отраслей для страны необременительно.

Так вот, многие западные экономисты полагают, что в реформируемых странах промышленности «слишком много» и содержание излишних мощностей дорого обходится ее гражданам. Собственно, процесс разрушения потенциала промышленности во всех реформируемых экономиках давно идет. Одним из симптоматичных проявлений сползания в низкотехнологическую нишу является появление т.н. суррогатного рынка, т.е. выпуск все более примитивной продукции и упрощение производственной структуры предприятий. Уступая давлению прихотливого изменяющегося спроса, предприятия расширяли ассортимент за счет более примитивной продукции, которая, как им казалось, должна немедленно принести им деньги. При этом расходовалось обычно дефицитное сырье, предназначенное для более технологичной продукции, другие ресурсы, стоимость которых непрерывно росла. Важно заметить, что множество производств занялось выпуском непрофильной продукции, т.е. продукции с которой ранее они не имели дело. Рынок оказался открыт для новичков, товары которых в значительной степени проигрывали высококачественной продукции специализированных производств, в особенности иностранных. Все это привело к обострению конкуренции, ослаблению позиций специализированных предприятий (разочарованный низким качеством покупатель в дальнейшем с подозрением относился к подобному товару) и повсеместному снижению привлекательности местной продукции. Понятно, что высокая цена качественных иностранных товаров на этом фоне стала

выглядеть вполне обоснованной и постепенно покупатель смирился с неизбежностью их приобретения.

С целью снизить издержки в условиях развития программы приватизации руководство предприятиями постаралось избавиться прежде всего от инженерных кадров. С одной стороны последние мало чем могли помочь в организации примитивной технологии для изготовления сравнительно простых изделий, на которые поставили неискушенные в маркетинге капитаны производства. С другой стороны публика с высшим образованием склонна задавать вопросы руководству (например, в связи с процедурой приватизации), отвечать на которые руководству совсем не хотелось бы. И вообще, для такого «модифицированного» производства все эти инженеры и конструкторы, технологи и контролеры не нужны. Лишние рты.

Сокращая инженерный состав, лишаясь технологов и контролеров, предприятия фактически упрощали функциональную структуру производства, что делало невозможным возвращение к тому же уровню технологии, не говоря уже о внедрении новых высоких технологий. Поэтому, для сохранения хотя бы прежнего технологического уровня и возможностей внедрения новейших технологий, следует признать, что 1) предприятия собственными силами эту задачу не решат, 2) необходимы мощные инвестиции и длительное время, 3) так как таких денег у государства нет, то их надо искать у третьих лиц не исключая, что эти лица могут быть не местными. В последнем случае следует договориться о гарантиях, поддержке и контроле иностранцев - санаторов со стороны их правительств.

Об антиинфляционной государственной политике

Раз уже зашла речь о рациональной экономической политике государства, то сделаем еще одно замечание. Не секрет, что и Россия и Украина живут не по средствам... и уже давно. Другое, дело, что при этом множеству людей не хватает на пристойную жизнь (прежде всего потому, что средств действительно маловато), но это уже проблема распределения национального богатства. Таким образом, для всех экономистов и не только иностранных, несомненно, что есть вклад завышенного спроса в инфляцию.

Однако значительно больший вклад в инфляцию вносит аномально высокий уровень издержек. Бхли повышенный (а в условиях инфляции можно сказать лихорадочный) спрос можно подавить, скажем, задержками зарплаты и другими более рекламиру-

емыми и менее эффективными монетаристскими методами, то издержки уменьшить сразу трудно из-за высокого уровня монополизма, из-за сильной зависимости от импорта (коэффициент зависимости Украины по некоторым оценкам в 1995 году превышал 40%) и содержания неэффективных производств (например, ВПК), а также из-за других объективных и субъективных причин.

На фоне либерализации цен и уменьшения вмешательства государства в экономическую политику предприятий, чисто монетаристские методы подавления инфляции (поддержка стабильных курсов рубля и карбованца, а также различные способы ограничения доходов) не затрагивают основную причину неэффективности хозяйства — его высокие затраты на единицу продукции и услуг. Поэтому, когда подавлена инфляция, то также подавлено производство, из-за постоянного дефицита средств. Действительно, затратная экономика может существовать только в случае постоянного притока средств извне. Продукция такого хозяйства не в состоянии окупить все затраты, связанные так или иначе с ее производством.

Правы те здравомыслящие люди, которые говорят, что затратной экономике всегда будет не хватать средств. Инфляция неминуема в такой экономической системе и ее можно подавить только подавив само производство. Именно это и происходит во многих реформируемых странах. С другой стороны инфляция, возникающая при оживлении производства в случае затратной экономики немедленно перерастает в гиперинфляцию, разрушающую саму среду, в которой существуют нормальные экономические организмы. Это не значит, что в условиях гиперинфляции нет экономической жизни — она есть, но в уродцах и чудовищах, населяющих такие экономические системы, трудно узнать нормальные предприятия. Соответственно извращается и надстройка. Поэтому чувство безгласности окружающего мира и здоровых сил общества отвергает подобный эволюционный путь.

Можно сдерживать инфляцию монетаристскими приемами еще долго — пока народ еще в состоянии терпеть, — однако этот путь неконструктивный, т.к. производство продолжает падать. Пока идет этот процесс отмирания старого' экономического организма, надо успеть посадить и взлелеять новую поросль, которая станет производить товары и услуги, вместо отживших гигантов эпохи социализма. Возможно также перерождение старых хозяйственных структур, больше похожее, правда, на рождение новых, возвращенных на останках старого.

Таким образом, не отказываясь полностью от монетаристских методов подавления гиперинфляции, следует заняться лечением основных причин экономического нездоровья: уменьшать издержки. Прежде всего издержки бюджета, отказавшись от полной поддержки разваливающихся гигантов социалистической индустрии. Это вовсе не значит, что надо обречь их на полный крах. Следует привлечь специалистов для постановки точного диагноза, выработать методику санации той части производства, которая еще может найти себе место в новой экономической жизни.

Перед глазами пример санации концерна «Порше» под руководством бывших сотрудников Тоёты, а ныне пенсионеров, собранных под знамена консалтинговой фирмы «Син гиззюцу» («Новая технология»). Несмотря на сопротивление персонала введению японских правил игры, японские пенсионеры минимизировали все виды потерь, сократили на 19% персонал, на 30% производственные площади, на 40% подняли темпы сборки. Немцы теперь подают по две с половиной тысячи рацпредложений, что ранее было немыслимо, вдвое сократился брак, который и так был невелик. За три года санации, компания не только стала на ноги, а подняла выпуск автомобилей, в том числе новой модели. Если немцы, которые славятся трудоспособностью и качеством продукции, перенимают опыт и обращаются за помощью к иностранным специалистам, то почему этот путь заказан реформируемым постсоциалистическим странам? Тем более, что иностранная помощь охотно оказывается именно на условиях оплаты труда только своих собственных специалистов-консультантов, и для постсоциалистических стран часто совершенно безвозмездно. Кстати, следует иметь в виду, что «Порше» с японцами расплатился сполна.

Рекомендации, как минимизировать расходы на всех уровнях государственного механизма, на предприятиях и в организациях можно получить, если поисками ответов заниматься всерьез в условиях полной гласности и отдавая себе отчет, что этим во многом создаются предпосылки нормального существования в будущем своим собственным детям. И это будет уже не столько антиинфляционная политика, а скорее образ жизни.

Вопрос о необходимости оживления производства за счет ослабления антиинфляционной политики время от времени поднимается почти в каждой из стран с реформируемой экономикой, где дела идут еще не всегда хорошо. Причем ссылки на то, что подобный подход опирается на концепцию Кейнса о приоритете

потребления для экономического роста, многими экономистами энергично отвергаются. По словам польского экономиста М. Домбровски «... никакой профессионально честный экономист не будет рекомендовать инфляцию на уровне 5-6% в месяц (80-100% в год) как средство оживления экономики. « По его словам, лучше если индекс инфляции опустится ниже 5% в год, ибо только тогда «номинальная процентная ставка от кредитов может быть настолько низкой, чтобы стимулировать капиталовложения и одновременно сохранять реально положительный уровень, чтобы поощрять сбережения». Сравнивая страны Юго-Восточной Азии (с почти нулевой инфляцией) и страны Латинской Америки (где все еще не могут справиться с инфляцией), легко видеть разницу в их экономическом развитии.

Кризис неплатежей

Кризис неплатежей начал проявлять себя не с 1992 года, как это принято считать, а гораздо раньше. Руководитель лаборатории финансового анализа Института экономических проблем переходного периода России С.Малахов полагал, что кризис начал зарождаться в восьмидесятих годах: «Достаточно взглянуть на данные Госкомстата СССР за 90-й год и вы увидите, что в структуре оборотных средств предприятий резко выросла доля кредиторской задолженности».

По его словам, так как банки переключились на кредитование операций в коммерческом секторе, где была существенно выше прибыль, многие предприятия стали испытывать недостаток средств и попросту не платили друг другу.

Появились некоторые сомнения¹ в истинности предъявляемой дебиторской задолженности. Если в периоды, когда велика прибыль, искусственно ее уменьшить, зависив дебиторскую задолженность, то можно несколько уменьшить и налоговые отчисления. В пользу такого сомнения приводя! два факта: 1) при проведении НБУ вексельных взаимозачетов, до трети задолженности не признавалось и 2) за первый квартал 1996 года объем кредиторской задолженности возрос на 21,9%, а дебиторской на 28,8%, хотя в абсолютном выражении дебиторская задолженность меньше кредиторской.

Кстати, цифры дебиторской задолженности оказывались обычно заметно меньше цифр кредиторской попросту потому, что первая часто определялась по себестоимости, а вторая — полной

¹ А. Дробязко, Фин. Укр. 14 мая 1996г.

продажной ценой продукции (поэтому многие экономисты считают, что в практике бухгалтерского анализа следует использовать зарубежный опыт, когда товар, вывезенный предприятием считается реализованным и показывается таковым в отчетности. Именно тогда данные про взаимную задолженность согласуются и ВВП, подсчитанный таким способом, можно будет сравнивать с подобными цифрами для других стран мира).

Однако, может быть ситуация с неплатежами излишне драматизирована? Для того, чтобы это осознать имеет смысл рассмотреть развитие этого феномена в России. Там еще в 1994 году раздавались громкие голоса о необходимости дополнительного финансирования государством промышленности с целью увеличить оборотные средства предприятий. Но затем, все поутихло, хотя объемы просроченных задолженностей сильно не изменились. Рабочий центр экономических реформ при правительстве РФ отмечал, что колебания объема неплатежей в промышленности составляли с 1992 года 3-4 процента от ВВП.

Возникшие еще в эпоху перестройки экономики СССР процессы обрастания госпредприятий различными дочерними фирмами, изымавшими финансовые ресурсы и реализовывавшими продукцию по своим каналам, часто не учитываемым официальной статистикой, приобрели в 1992-1993 году невиданный размах. По данным С. Малахова из Института экономических проблем переходного периода России, у многих предприятий в 1993-1994 годах, расчеты за вспомогательную деятельность (которой занимались дочерние организации) превосходили расчеты за основную (например, на «Уралмаше» в 1993 году это соотношение было один к двум).

Понятно, что дочерние предприятия заметную долю своих доходов не «показывали» головному предприятию, которое теряло и ощутимую часть прибыли и большие объемы оборотных средств. Поэтому требования к индексации оборотных средств, взаимозачетам, льготным кредитам постоянно звучали из уст представителей директорского корпуса, за спиной которых деловито суегились молчаливые сотрудники дочерних организаций.

Секретарь Оперативной комиссии правительства РФ по совершенствованию системы платежей и расчетов М.Афанасьев в конце 1995 года отмечал: «Сейчас ситуация полностью изменилась. Руководители предприятий приходят и спрашивают, каким образом можно обратить неплатежи на имущество должника. Каким образом пересчитать их по стоимости акций. Обсуждают

юридические тонкости и детали. Сегодня даже трудно себе представить, что объявится такой директор, который позволит себе писать письма на имя премьера с требованием проиндексировать его оборотные средства».

Приведем подсчеты Рабочего центра экономических реформ РФ: На первое апреля 1995 года предприятия государственной формы собственности производили 43 процента промышленной продукции, а на 1 июля этого года — лишь 10 процентов. Причем их вклад в неплатежи в первом случае составлял 44 процента, а во втором — 20 процентов. Изменилась структура собственности — значительная часть государственных предприятий превратилась в акционерные общества, доля государства в которых или вовсе отсутствовала или стала незначительной.

Там, где появились хозяева, склонность перекладывать свои проблемы на поставщиков, кредиторов и государство резко пошла на убыль. Показательны результаты опроса директоров предприятий: 70 процентов заявляли, что прежде должники должны с ними расплатиться. Но уже 30 процентов опрошенных полагали, что они в первую очередь должны вернуть долги.

Но все-таки неплатежи имели место. Среди причин называли легкое отношение государства к своим обязательствам (из-за срыва выплат в бюджет, власти сами генерировали неплатежи по оценкам Рабочего Центра экономических реформ РФ до 15 процентов от общего их объема), беспомощность и одновременно бесцеремонность налоговой службы. Но, конечно, главными были чисто экономические причины. Прежде всего, уход от налогов (совершался обмен поставками, по договоренности не оплачиваемыми: нет платежей — нет выручки, нет налогообложения). Показательным является пример, приведенный директором Федерального управления РФ по делам о несостоятельности П. Мостовым. По его словам, нефтедобывающие предприятия перечислили свою валютную выручку на счета дочерних организаций, которые занимались только продажей нефти и не платили налог на добычу. Последние должны были, в счет расплаты с головным предприятием, закупать для него основные фонды и оплачивать труд его рабочих (перечисляя зарплату непосредственно в банки на личные счета работников, дабы уйти от оплаты подоходного налога). Однако часть недовыплаченных средств оседала у дочерних организаций и их общая сумма часто превышала сумму налогов, от которых пытались уйти головное предприятие. Потери нефтедобывающих

предприятий от этих операций П. Мостовой оценивал в 300 миллионов долларов США в год. Доля неплатежей банкам по вине предприятий была относительно невелика и слабо зависела от размеров ссуды и уровня процентной ставки. В отличие от государственных структур, банки вели себя достаточно жестко. Однако справедливости ради надо отметить, что часть неплатежей провоцировали именно банки, задерживая на счетах средства клиентов, и решая свои проблемы с помощью этих средств.

Ценовая политика естественных монополий также приводила к росту неплатежей. Например, резкий рост цен на железнодорожные перевозки за четыре месяца 1995 года (лето-осень) привел к росту неплатежей у транспортников на 21 процент.

Но к концу 1995 года в России наметились благоприятные тенденции. Сократилось "финансирование дочерних структур, ибо головные предприятия сами стали частными или почти частными и потеряло смысл лишать их средств, тем более, что источник, ранее питавший их иссяк: Центробанк фактически прекратил льготное кредитование бюджета и отдельных предприятий. Уменьшилась доля неплатежей, которая формировалась за счет некомпетентности руководства предприятий, бездумно раздававшего ранее коммерческие кредиты. Усилилось государственное регулирование ценообразования естественных монополий. А, главное, окрепло государство, выросли его золотовалютные резервы, начали набираться опыта госструктуры, в частности, налоговая служба. И страшный призрак неплатежей в России начал на глазах медленно таять.

Но слишком медленно, ибо хозяйственникам по-прежнему остро не хватало средств. Требования осуществить масштабную эмиссию к правительству и ЦБ со стороны Думы, мощных лобби силовиков, аграриев и ТЭКа, при поддержке СМИ, академической и отраслевой науки, фактически отвергались. Не малую роль в жесткой позиции ЦБ играла неуступчивость международных финансовых организаций. Видимо, для этого были основания, ибо по словам первого вице-премьера В.Потанина, в конце октября 1996 года было эмитировано «сравнительно немного, два-два с половиной триллиона» и уже на следующей неделе показатель недельной инфляции вырос вдвое. То есть, экономика, по мнению В.Потанина, была не готова эффективно принять увеличение денежной массы. Минфин России неоднократно пытался обойти ограничения МВФ и разрешить платежный кризис за счет других, не денежных инструментов. Определенную роль в

некотором ослаблении кризиса неплатежей в России сыграл быстро развивающийся рынок вексельных кредитов банков, которые поначалу были предназначены получателям бюджетных средств. Такая форма кредита оказалась привлекательной для банков, ибо они не отвлекали собственные средства и имели гарантии Минфина. Правда, после краха «Тверь-универсалбанка», который был одним из самых крупных эмитентов векселей с гарантиями Минфина, правительство, похоже, в 1997 году могло отказаться от практики выдачи гарантий по вексельным кредитам комбанков для получателей бюджетных средств. С конца 1994 года и весь 1995 год Минфин России практиковал эмиссию Казначейских обязательств (КО) с общим объемом более 29 трлн. руб. (25 трлн. руб. было погашено деньгами, а остальное — налоговыми освобождениями). С 1996 года, под давлением МВФ, который посчитал КО денежным суррогатом, провоцирующим инфляцию, эмиссия КО была прекращена. Однако Минфин России не отказался от практики использования суррогатов и ввел Казначейские налоговые освобождения (КНО), которые не являлись ценными бумагами и их купля продажа и залог были формально запрещены. Тем не менее продавать КНО приспособились — оформляли договор с предоплатой в виде КНО, а затем его расторгли с возвращением средств. Эмиссия КНО в 1996 году была ограничена 9 трлн. руб., однако большие объемы недофинансирования и недоимки 1995 года формально позволили обойти эти ограничения, ибо к 1995 году подобных требований предъявить было нельзя. Однако, КНО не погашались в денежной форме и банкам, а также финансовым компаниям, они были не интересны. Мелкие и средние предприятия испытывали большие трудности с оформлением КНО в министерствах и федеральном казначействе, операции с ними сопровождались различными мошенничествами. Только крупные предприятия-монополисты, имеющие влияние в высших кругах, сохраняли интерес к КНО, находясь в отчаянной борьбе между собой за их получение и оформление. Однако летом 1996 года, под давлением МВФ, предъявившего претензии к неденежному пополнению бюджета (по оценкам, с марта по июль более трети налоговых поступлений федерального бюджета пришлось на зачеты по КНО), выдача КНО также была прекращена. В сентябре Минфин России предложил новую схему, так называемого, денежного зачета (ДЗ): банк выдает недоимщику (поставщику получателя ДЗ) целевой процентный кредит. Недоимщик платит налоги в бюджет. Бюджет

финансирует получателя ДЗ, который и возвращает кредит в банк, тем самым погашая свою задолженность перед недоимщиком. Суть процедуры в том, что при расшивке неплатежей требование МВФ о денежном наполнении казны формально выполнялось, хотя реального прироста денег в бюджете, конечно, не происходило. Нашли способ торговать ДЗ, в форме договора цессии (то есть, переуступки права требования возврата вложенной суммы с уплатой процентов или с дисконтом) с регистрацией в уполномоченном банке. Возникли заботы с проблемами увода дисконта (его величина превышала 35% от номинала ДЗ) из под налогообложения, с обменом ДЗ на банковские векселя, с обеспечением гарантий (время оформления ДЗ оказалось велико — 3-4 недели). Таким образом, реальная экономическая жизнь северного соседа постоянно требовала пусть даже временных схем для снятия острых приступов кризиса неплатежей. К сожалению, в Украине подобная практика поиска дополнительных средств не находила применения, ибо даже первоклассные векселя — векселя банков фактически отсутствовали, возможно из-за вполне определенного негативного отношения к вексельному обороту руководства Нацбанка. Украинские чиновники и стоящие у них за спиной международные финансовые организации полагали, что векселя, которые будут выполнять функции платежных средств, несут в себе опасный инфляционный потенциал. Некоторые надежды возлагали на казначейские векселя, но от их выпуска в 1996 году Казначейство отказалось. Кроме стандартных опасений в провоцировании инфляции, сумма казначейских векселей по международным правилам увеличивает скрытый дефицит бюджета, чего нельзя делать согласно договоренности с МВФ в 1996 году. Не говоря уже о невозможности использования такого инструмента для покрытия денежных выплат населению (долги по зарплате бюджетной сфере составляют львиную часть этих выплат), что указано в положении о выпуске этих бумаг. Казначейство искренне считало, что взаимный зачет являлся более приемлемым механизмом, ибо вексельный зачет потребует дисконтирования долгов и, соответственно, дополнительных затрат в конечном итоге из бюджета. Однако на каком-то этапе взаимный зачет может сжать объем платежных средств в обращении (пока есть обязательства, они как бы представляют из себя замороженные платежные средства). Ведь эти долговые обязательства можно купить за какую-то долю их номинальной стоимости и они пополнят рынок капиталов и

могут выступать в виде платежных средств. Вовсе не факт, что их можно без ущерба для экономики взаимно зачеркнуть все подряд. Разве лишь какую-то их часть, которая может слишком уж дестабилизировать рынок.

Ряд экономистов вообще были склонны считать проблему неплатежей в достаточной степени искусственной. Так, например, В. Рябошлык полагал, что «при капитализме отсутствие автоматических кредитов от банковской системы (свойственных социалистической плановой экономике) заставляет предприятия в какой-то мере самим кредитовать друг друга, соглашаясь на существенную задержку оплаты. Это наиболее старинный, наиболее естественный коммерческий кредит. В результате уровень неплатежей при капитализме вдвое-втрое превышает уровень неплатежей при социализме. Рост задолженности, который начался вместе с либерализацией, был нормальным переходным процессом к пропорциям рыночной экономики, который почему-то окрестили кризисом неплатежей». По словам В. Рябошлыка, «вина имеющегося уровня неплатежей (а точнее части оборотных средств, которая заморожена в отгруженной, но не оплаченной продукции), лишь в том, что «он не вписался в стереотипы и привычки, которые остались от времен советской власти».

Проблемы налогообложения

Налоги и в России и в Украине очень велики. И платить их могут без особого ущерба лишь сверхрентабельные предприятия. Наибольшими возможностями уклониться от налогов обладает непроизводственный сектор. От государства утаивается более половины сделок предприятиями торговли и посреднических услуг. Не отстают от них предприятия, связанные с сельским хозяйством. Наибольший процент утаивания от налогов у организаций, где у руля временщики, и у фирм-однодневок. Государство, состояние которого близко к финансовому банкротству, не получает в значительной степени плановых налоговых отчислений от крупной отечественной промышленности, а заставить полной мерой платить малый и частный бизнес не удастся.

Мало того, что предприятия с помощью бартера уходили от значительной части налога, за счет механизма «картотеки» на остальную сумму они фактически получали налоговый кредит. К примеру, если даже у предприятия не было средств на счету, его финансовые службы как ни в чем ни бывало начисляли налоги, подписывали у руководства платежку и несли в банк, где органи-

финансирует получателя ДЗ, который и возвращает кредит в банк, тем самым погашая свою задолженность перед недоимщиком. Суть процедуры в том, что при расшивке неплатежей требование МВФ о денежном наполнении казны формально выполнялось, *хотя* реального прироста денег в бюджете, конечно, не происходило. Нашли способ торговать ДЗ, в форме договора цессии (то есть, переуступки права требования возврата вложенной суммы с уплатой процентов или с дисконтом) с регистрацией в уполномоченном банке. Возникли заботы с проблемами увода дисконта (его величина превышала 35% от номинала ДЗ) из под налогообложения, с обменом ДЗ на банковские векселя, с обеспечением гарантий (время оформления ДЗ оказалось велико — 3-4 недели). Таким образом, реальная экономическая жизнь северного соседа постоянно требовала пусть даже временных схем для снятия острых приступов кризиса неплатежей. К сожалению, в Украине подобная практика поиска дополнительных платежных средств не находила применения, ибо даже первоклассные векселя — векселя банков фактически отсутствовали, возможно из-за вполне определенного негативного отношения к вексельному обороту руководства Нацбанка. Украинские чиновники и стоящие у них за спиной международные финансовые организации полагали, что векселя, которые будут выполнять функции платежных средств, несут в себе опасный инфляционный потенциал. Некоторые надежды возлагали на казначейские векселя, но от их выпуска в 1996 году Казначейство отказалось. Кроме стандартных опасений в провоцировании инфляции, сумма казначейских векселей по международным правилам увеличивает скрытый дефицит бюджета, чего нельзя делать согласно договоренности с МВФ в 1996 году. Не говоря уже о невозможности использования такого инструмента для покрытия денежных выплат населению (долги по зарплате бюджетной сфере составляют львиную часть этих выплат), что указано в положении о выпуске этих бумаг. Казначейство искренне считало, что взаимный зачет являлся более приемлемым механизмом, ибо вексельный зачет потребует дисконтирования долгов и, соответственно, дополнительных затрат в конечном итоге из бюджета. Однако на каком-то этапе взаимный зачет может сжать объем платежных средств в обращении (пока есть обязательства, они как бы представляют из себя замороженные платежные средства). Ведь эти долговые обязательства можно купить за какую-то долю их номинальной стоимости и они пополнят рынок капиталов и

могут выступать в виде платежных средств. Вовсе не факт, что их можно без ущерба для экономики взаимно зачеркнуть все подряд. Разве лишь какую-то их часть, которая может слишком уж дестабилизировать рынок.

Ряд экономистов вообще были склонны считать проблему неплатежей в достаточной степени искусственной. Так, например, В. Рябошлык полагал, что « при капитализме отсутствие автоматических кредитов от банковской системы (свойственных социалистической плановой экономике) заставляет предприятия в какой-то мере самим кредитовать друг друга, соглашаясь на существенную задержку оплаты. Это наиболее старинный, наиболее естественный коммерческий кредит. В результате уровень неплатежей при капитализме вдвое-втрое превышает уровень неплатежей при социализме. Рост задолженности, который начался вместе с либерализацией, был нормальным переходным процессом к пропорциям рыночной экономики, который почему-то окрестили кризисом неплатежей». По словам В. Рябошлыка, с вине имеющегося уровня неплатежей (а точнее части оборотных средств, которая заморожена в отгруженной, но не оплаченной продукции), лишь в том, что «он не вписался в стереотипы и привычки, которые остались от времен советской власти».

Проблемы налогообложения

Налоги и в России и в Украине очень велики. И платить их могут без особого ущерба лишь сверхрентабельные предприятия. Наибольшими возможностями уклониться от налогов обладает непроизводственный сектор. От государства утаивается более половины сделок предприятиями торговли и посреднических услуг. Не отстают от них предприятия, связанные с сельским хозяйством. Наибольший процент утаивания от налогов у организаций, где у руля временщики, и у фирм-однодневок. Государство, состояние которого близко к финансовому банкротству, не получает в значительной степени плановых налоговых отчислений от крупной отечественной промышленности, а заставить полной мерой платить малый и частный бизнес не удастся.

Мало того, что предприятия с помощью бартера уходили от значительной части налога, за счет механизма «картотеки» на остальную сумму они фактически получали налоговый кредит. К примеру, если даже у предприятия не было средств на счету, его финансовые службы как ни в чем ни бывало начисляли налоги, подписывали у руководства платежку и несли в банк, где органи-

зация имела счет. Так как денег на счету не было, платежка попадала под сукно — в картотеку и денег с предприятия уже никто не требовал. Это и есть чистой воды налоговый кредит. Пеня (0,3% в день) за просрочку платежа конечно начислялась и тут же отправлялась в картотеку. Интересно, кто из руководителей предприятия в этом случае стал бы беспокоиться о налоговых платежах? По словам украинского парламентария С. Терехина, на начало июля 1996 года общая задолженность составляла 4 квдрлн. крб., из которых 1,5 квдрлн. крб. в подтвержденных долгах. Налоговые долги составляли почти 1 квдрлн. крб.¹ Без отмены механизма картотеки, без имущественной ответственности по денежным долгам, без введения в практику реально действующего механизма банкротства (что возможно, если предприятия потеряют статус государственных или поддерживаемых государством) эту проблему не решить.

Существует много иных причин налоговых неплатежей частного бизнеса: коррупция чиновников, недостаточный кадровый состав налоговой службы, и самая главная — специалисты в структурах бизнеса, занимающиеся уклонением от налогов, укрывательством масштабов сделок и организацией искусных провадок финансовых средств на голову превосходят по техническим и иным возможностям своих коллег в налоговой службе, куда в свое время, чувствуя будущее теплое место, ринулись малоквалифицированные, но энергичные партийные и советские функционеры с номинальным экономическим образованием. В этой ситуации, ощущая свое бессилие в игре по правилам против ловких предпринимателей и руководителей малого и частного бизнеса, налоговые службы поначалу даже перешли на методы жесткого административно-репрессивного давления, переходящего в мягкие формы террора. Как ранее считали, что любой руководитель в торговле потенциальный нарушитель или даже преступник, так и сейчас каждого предпринимателя и руководителя предприятия полагали наверняка виновным в уклонении от налогов. Проблема была лишь в том, чтобы это доказать, а тут у налоговых горе-инспекторов ничего не получалось. Тогда использовали средства давления: по малейшим незначительным поводам опечатывая офисы, отбирая на неопределенный срок документацию, задерживая людей с применением эффектных устрашающих приемов.

Отдельные чиновники налоговой службы и налоговой поли-

¹ см. статью С. Шевченко .Фин.Укр. 30 июля 1996 г.

ции справедливо полагали, что предприниматель скорее признается в некоторых своих прегрешениях, ради собственного спокойствия, а также чтобы не умножать снежным комом нарастающие убытки из-за задержки операций и замораживания деятельности предприятия. Помогал предпринимателям лишь стандартный набор средств: покровители; эффективно работающие юридические отделы, укомплектованные специалистами и людьми со связями; и, в некоторых случаях, подношения.

Справедливости ради надо отметить, что подозрения налоговых чиновников имели основания, и что средства, сравнимые с плановыми суммами отдельных статей государственного бюджета, уходили за рубеж по липовым контрактам, громадные объемы сырья и дефицитных товаров отправлялись на внешний рынок по демпинговым ценам, государственные платежи бюджетным организациям месяцами бродили в недрах банковской системы. Заметим, что если иностранные инвестиции в Украину за последние несколько лет не достигли миллиарда долл. США, то украинскими предпринимателями по официальным каналам инвестировано за рубеж более трех миллиардов долл. США, причем по оценкам властей только 5% дивидендов вернулись в Украину. Правительственной Комиссией по вопросам возвращения валютных ценностей, незаконно находящихся вне ее пределов, в конце 1996 года был подготовлен проект Указа Президента о механизме обязательного возвращения в Украину инвестиций в уставные фонды предприятий, не приносящих дохода.

Однако этот разгул вывоза капитала, финансовых злоупотреблений был бы невозможен, если бы его не питал прежде всего государственный бюджет. Все многочисленные коммерческие структуры (часто негласно созданные по инициативе самих чиновников) получали средства или прямо в виде кредитов или выполняя роль посредников в государственных платежах в соответствии с решениями исполнительной и законодательной властей.

Не так давно в Украине ввели акцизные марки на алкогольные и табачные изделия. Поначалу торговля этими товарами частично была загнана в тень. Следствия: из-за появления элемента риска, контроль над этой теневой торговлей в значительной степени перехватила организованная преступность; товары, которые продавались из-под полы резко упали в качестве (появилось много подделок); налоги, естественно, никто платить не собирался.

Именно так, кстати, произошло в России летом 1995 года,

когда повысили ставки таможенных пошлин на импортное продовольствие. Ожидали повышения цен на продукты до 60%. Однако этого не произошло и вовсе не потому, что спасли запасы на оптовых базах. Официальные власти отнесли этот успех на счет создания ими валютного коридора: дескать, устойчивость рубля помогла импортерам компенсировать уменьшением инфляционных ожиданий потери от роста таможенных пошлин. Реальная ситуация оказалась иной. Рост импорта продовольствия Россией продолжался (что, кстати, подняло цены в Центральной Европе), но ввоз продуктов становился все более контрабандным. Исчезла качественная, но ставшая дорогой продукция, взамен появилась низкосортная по той же цене.

Диктуемые контрабандистами оптовые цены не позволяли легальным импортерам достичь необходимого уровня рентабельности и они начали сворачивать свою деятельность. Единственными возможностями легальным импортерам на рынке стали: дробление крупной компании на мелкие фирмы и связь с контрабандными перевозчиками, а также перерегистрация в каких-либо офшорных зонах. Ужесточение условий для импорта алкоголя и табачных изделий в Украине также сначала создало массу проблем для легальных импортеров: нужно было закупить акцизные марки, которые еще только печатали и немедленно отправить их в страну изготовителя; товары уже привезенные на старых условиях попадали под действие новых указов; деятельность явно становилась невыгодной. Озадаченные импортеры предрекали полное прекращение легального импорта и тем самым падение поступлений в бюджет от акцизных сборов, таможенных пошлин и НДС по подакцизным товарам. К сожалению их прогноз оказался в какой-то степени верным, по крайней мере, на протяжении первых двух месяцев 1996 года. Теневая торговля процветала — конкуренты у нее исчезли. А пока не включился механизм реальных и работающих санкций против нарушителей, то ситуация не изменится — теневая торговля будет травить свой народ низкопробными алкогольными и табачными имитаторами. Сделаем несколько замечаний о налоге на добавленную стоимость. Налог на добавленную стоимость (НДС) — налог специфический. С одной стороны этот налог практически сразу поступает в бюджет, что весьма привлекательно для государства. С другой — он ограничивает потребление, ибо НДС платит потребитель. А если этот потребитель становится производителем, то он получает компенсацию, перекладывая эти затраты на покупателя его конечной продукции.

Понятно, что НДС — это налог для интенсивно развивающегося хозяйства для сдерживания потребления, где нет проблем с реализацией товарной продукции. Исторически этот налог был введен недавно, в 50 годы Францией и к началу 90-х действовал уже в четырех десятках стран. В условиях реформируемых экономик, где есть множество проблем с реализацией конечного продукта из-за падения покупательной способности (как, впрочем, и для развитых стран в случае кризиса перепроизводства), этот налог платят по всей производственной цепочке, перекладывая его сумму на конечного производителя, который не получает компенсацию от покупателя, ибо его, покупателя, попросту нет. Понятно, что это обстоятельство осложняет положение конечных производителей и реализаторов продукции. Еще хуже обстоит дело у производителей скоропортящихся продуктов, например, в сельском хозяйстве.

Поэтому, вопросы введения льгот и компенсаций при сборе НДС для реформируемых экономик весьма актуальны и требуют доработки. Не только отсутствие законодательного обеспечения деятельности по сбору налогов, но и поспешность и некомпетентность чиновников создают проблемы, разрешение которых оказывается затруднительным. Например, ранее налоговая инспекция России постановила не облагать НДС валютные операции «совершенные банком от своего имени и за свой счет». Но часто средства находятся на одном счете и применить к ним разные принципы налогообложения затруднительно. Ситуация усложнялась тем, что ЦБР решил отказаться с лета 1996 года от установления индивидуальных лимитов открытой валютной позиции (теперь последняя равна 30% от собственных средств, а по одной валюте не более 15%), что оживит валютные операции. Проблема в том, что действия чиновников были не согласованы с ЦБР, что и привело к затруднениям практического исполнения такого решения налоговой службы. Это вынуждало обсуждать позиции налоговой инспекции, банкиров и Центрального банка в администрации Президента или в Верховном Совете.

Другой совершенно замечательный ход чиновников — налоговое ограничение расходов компаний на оплату труда сотрудников. Социалистическое происхождение и недалекость чиновников проявились не только в том, что они уверены — неразумные люди не будут вкладывать деньги в развитие производства, а будут тратить, потому им надо указать.

С людей, как они уже поняли, нельзя снять квазианалоги —

вносы во внебюджетные фонды, поэтому надо забрать эти деньги раньше — прямо у предприятия.

Кроме того, среди государственных чиновников почему-то бытует мнение, что если много платить служащим, то это приведет к инфляции. Однако, если люди заработали, Нацбанк не допускает необеспеченной эмиссии, то эти деньги не инфляционные. Раньше, для стабилизации цен контролировали наличные деньги в обращении, тем более, что это было нетрудно — все выплаты шли через отделения Госбанка или его спецбанков. Когда за дело взялись комсомольцы и организовали перевод безналичных денег в наличные в своих комсомольских посреднических фирмах, это сразу увеличило инфляцию, ибо она была и при социализме, но значительно более скромная, чем после начала перестройки. Сейчас по привычке, процесс обхода выше указанного налога также склонны называть «обналичиванием». В действительности заключаются с т.н. «обналичивающими» фирмами (быстро возникающими и также быстро исчезающими) какой-нибудь фиктивный договор, переводят деньги, а затраты относят на себестоимость. Выплаченные средства за вычетом существенно меньшего процента и некоторых «комиссионных» согласно джентльменскому уговору возвращаются назад к источнику в виде наличных денег. Что несколько увеличивает доходы «предприимчивых» руководителей и (если последние захотят поделиться) их подчиненных.

Понятно, что снижение налогов могло оказаться полезным не только для развития производственных мощностей, но и способно было снизить цены. Так, например, принятый закон 7 марта 1996 года «о внесении изменений в закон РФ «Об акцизах» (последний был принят в 1994 году и поднял акцизный налог до 40%) снизил для пивоваренной промышленности ставку налога до 15%, что дало возможность одному из лучших российских предприятий отрасли омскому «Росару» объявить о снижении цен на 10%.

По мнению В. Рябошлыка, на которого мы уже ссылались в предыдущем разделе, фактическое налоговое бремя выделяется в следующие две группы. Так, например, «на первое полугодие 1995 года величина явного налогового давления достигала 80%. Что туда входило? Официальная цифра налогообложения в Украине была около 50%, что формально соответствовало мировой практике, остальные 30% набегали за счет платежей в фонд занятости, в другие фонды, на обслуживание дорог общего пользования и т.д.

Причем, все эти 30% в официальной статистике не считались налогами (т.е. были квазиналогами), а предприятия их, естественно, воспринимали как налоги.

Абсолютная ликвидность предприятий (т.е. часть всех долгов, которые можно немедленно погасить за счет имеющихся в распоряжении денежных средств) в рыночной экономике в среднем не должна падать ниже 30%. Однако в Украине этот показатель на этот период был около пяти процентов и имел явную тенденцию к уменьшению. Это было формальным подтверждением неплатежеспособности и массового фактического банкротства предприятий. Для определения первопричин этого явления был сделан следующий простой расчет. Средний остаток денежных средств по группе из 500 промышленных предприятий, в первом полугодии 1995 года составлял 2,8 триллиона крб., абсолютная ликвидность — 5,3%, сумма налоговых платежей, изъятых у предприятий по всем линиям за полгода — 38,8 трлн. крб. Для доведения платежеспособности хотя бы до уровня 30%, денежные средства надо было бы увеличить в 5-6 раз (на 13 трлн. крб.). Для этого бюджетные платежи достаточно было уменьшить лишь на треть, или, что то же самое, часть чистого продукта который изымался, снизить с 80% до 54% и довести налоговое давление до умеренного уровня. Получилось, таким образом, что деньги для расчетов (т.е. оборотные средства) у предприятий отобрала держава».

Понятно, что предприятия старались укрыть хотя бы часть средств от налоговой службы. Переход на метод начислений в бухгалтерской отчетности, когда весь вывезенный товар показывается как реализованный (именно такова практика в странах с развитой рыночной экономикой), позволил бы прекратить массовые уклонения предприятий от налогов из-за повсеместного применения ими бартерных операций. Именно так и было задумано законодателями в Законе «О налогообложении прибыли». Но определение поступлений за товар по кассовой выручке дает меньший уровень налоговых выплат, чем при использовании метода начислений. И тем не менее, налоговый пресс и в этих условиях невыносимо тяжел (в значительной степени из-за высокого инфляционного налога, низкого спроса и больших сроков реализации), поэтому действие упомянутого Закона в этом направлении было фактически приостановлено. Теперь взглянем на проблемы налогообложения чуть шире. В каждой стране, для поддержания социальной и технической среды обитания населения, надо привлекать средства физических и юридических лиц без

особого на то их желания. Государство ставит налоговые сети на пути денежных потоков и требует регулярных выплат за гарантию прав собственности. Центральная власть старается контролировать не подверженные сильным изменениям и наиболее значительные налоговые поступления. В федерациях сбор федеральных и местных налогов в заметной степени происходит отдельно, а средства от сбора основных налогов распределяются в определенных пропорциях. В унитарных странах обычно все налоги собирает и затем распределяет центральная власть. В Германии в федеральном бюджете, бюджете земли и местном бюджете основные налоги (индивидуальный подоходный, налог на прибыль — корпорационный и НДС, то есть 75% всех налоговых поступлений), составляют соответственно 75%, 87% и 41%. Так, федеральные власти отбирают 42,5% суммы подоходного налога, половину налога на прибыль и 65% НДС. Соответственно, земли оставляют себе столько же средств, поступающих от сбора подоходного налога и налога на прибыль, и 35% НДС. Отметим, что в Украине соотношение расходов центральных и местных властей в 1994 году было 3:1, а в 1996 году уже 4:1¹.

Тенденции сокращения доли местных налогов в общем объеме налогообложения уже преодолены, о чем свидетельствуют положения Европейской хартии местного самоуправления 1985 года. Усиление позиций местной власти невозможно без роста ее финансовой самостоятельности. Наибольшие достижения здесь тоже у федераций. В США основные региональные налоговые поступления в бюджет штатов — взносы по соцстрахованию, налог с продаж, подоходный налог и индивидуальные акцизы (более 70% всех поступлений), а в местные бюджеты 76% собственных поступлений обеспечивает местный поимущественный налог. Местные власти за счет собственных налоговых поступлений покрывают до половины своих расходов (местные налоги в общей сумме доходной части местных бюджетов достигают в США — 58%, Японии — 55%, Франции — 48%, Германии — 40% и Англии — 38%). В Украине же худосочные местные налоги фактически не играют заметной роли в финансировании местных бюджетов. Может поэтому украинские региональные руководители даже не стараются наладить эффективный сбор местных налогов и сборов.

¹ см. В.Мельниченко, Л. Присяжная. Финансовая Украина. 24 декабря 1996 г.

Трудности становления малого бизнеса

Большинство малых предприятий негосударственного сектора, как правило, использовали материалы, сырье, ресурсы и полуфабрикаты, производимые на госпредприятиях и выделяемые последними по фактически сниженным ценам и на льготных условиях. Для этого удобны были бартер, разные формы помощи, продажа товаров и комплектующих под разными предлогами по себестоимости (или даже ниже себестоимости), и т.д. Обычно эта деятельность находилась вне поля зрения трудового коллектива госпредприятий и общественности и направлялась руководством госпредприятий. Часто госпредприятия поставляли сырье в форме отходов основного производства. Эти отходы ранее по какой-либо причине не использовались вовсе или использовались совершенно неэффективно. В этом случае особых напряжений в отношениях между руководством и трудовым коллективом госпредприятия не возникало, хотя в среде трудящихся и бродили слухи о неофициальных доходах начальства. Во всех остальных обсуждаемых выше вариантах партнерства малых частных структур с госпредприятиями за счет последних, раздражение и протест рядовых членов коллектива госпредприятий проявлялись в саботаже, пьянстве на рабочих местах и в массовом воровстве, причем если даже не было продукции из-за паралича производства, то растаскивали узлы и части оборудования. За небольшим исключением подобные экономические отношения между госпредприятиями и частным бизнесом приводили только к росту издержек госсектора. Но нельзя не учитывать, что, вообще говоря, взаимодействие между частным и государственным секторами экономики в конечном итоге должно оказаться взаимовыгодным и в перспективе преимущественная «перекачка» доходов в частный сектор будет уменьшаться с ростом последнего. Малые предприятия частного бизнеса в условиях мощного налогового пресса и множества ограничений законодательного и административного характера, поначалу вынуждены были скрывать часть своих доходов. Понятно, что обучившись это делать в сравнительно небольших объемах, развивающиеся частные фирмы входили во вкус и скрывали свои доходы уже в больших масштабах. Кроме того, для развития этим фирмам нужны были средства и они могли быть привлечены двумя способами. Первый — это эмиссия новых акций или расширение состава пайщиков. Однако часто объемы необходимых для развития средств оказались столь велики, что намного превосходили начальный уставной фонд и при их офици-

альном внесении в уставной фонд привлекли бы внимание властей и других заинтересованных лиц. Кроме этого, подобная процедура растворяла бы капитал, уменьшая долю первоначальных учредителей. Поэтому более предпочтительным считался второй способ, когда средства вносились без отражения в официальных документах. Поэтому фактическая стоимость большей части предприятий частного бизнеса оказалась намного выше показанной в официальных балансах. Однако теперь при выходе из состава акционеров стали возникать проблемы с компенсацией потерь, ибо формальные выплаты соответствующей части уставного фонда уже не удовлетворяли покидающих фирму, добровольно или не вполне добровольно, юридических и физических лиц. Другая проблема состояла в необходимости проведения двойной бухгалтерии, которая учитывала распределение доходов неофициального- теневого характера и подобных вложений в развитие. Понятно, что эти данные составляли коммерческую тайну, ибо вызывали болезненный интерес не только госструктур. Наличие большой массы средств, не зафиксированных официальной статистикой и укрытой от налогов, привлекало преступный мир. Ибо если отнять эти деньги у предпринимателей, то можно было с большой степенью вероятности предположить, что последние к официальным властям с жалобами не станут обращаться, ибо надо будет отвечать на вопросы о происхождении этих средств. Произвол по отношению к предпринимателям с теневыми доходами породил необходимость в охранных структурах. При этом часть групп рекетиров быстро сообразила, что куда более выгоднее и безопаснее заниматься охраной, чем рекетом. На первый взгляд эти виды деятельности весьма близки, но надо осознавать, что предприниматели часто оказывались в в положении, когда они сами были заинтересованы в охране и искали контактов с подобными часто неофициальными охранными структурами. В целом, охранные структуры, существующие за счет теневых доходов охраняемых предприятий, значительно увеличивали затраты малого бизнеса, что часто являлось мотивом для отказа от теневой деятельности. Видимо, такую возможность предпринимателям дал принятый в 1996 году Указ Президента Украины «О мерах по реформированию налоговой политики», где предусмотрено уменьшение сумм налоговых отчислений до 45% доходов предприятия. Существовали определенные трудности с формированием свода правил, регулирующих споры и разрешающих конфликты в среде теневиков. Здесь не малую роль играла реальная сила охранных

структур, ^{Tiv r>T}осительный вес в среде подобных неофициальных или полуофициальных образований. Но, тем не менее, возникали неформальные ассоциации таких охранных организаций, обеспечивающие их взаимодействие в случае конфликтов, выходящих за рамки одного предприятия. Необходимость привлечения значительных средств в развитие предприятий, объемы которых нежелательно было показывать официальным властям (ибо это могло привлечь внимание и к другим сторонам деятельности предприятий с теневыми доходами — ведь согласно официальной версии эти предприятия едва сводили концы с концами), приводило к появлению рынка неофициальных кредитов. Таким образом, с ростом объемов теневых операций рос и укреплялся теневой денежно- валютный кредитный рынок. Кстати проблемами неплатежей там занимались упоминаемые выше охранные структуры. Принятие теневым рынком правил, характерных для преступного мира и, особенно, проникновение в состав акционеров представителей этого самого мира, приводило к ужесточению взаимоотношений между предпринимателями. В последних случаях нередко возникали ситуации, когда бесцеремонно удалялись из состава акционеров неспособные к отпору и сопротивлению физические и даже юридические лица, причем часто без какой-либо компенсации. Поводом для подобных действий часто служили надуманные предлоги и наветы, а основанием — правила, свойственные преступному миру. Подобная неосторожность предпринимателей, допустивших в состав учредителей или отдавших заметную долю акций представителям коррумпированных силовых структур и представителям преступного мира, как правило, приводила к разрушению климата доверия, необходимого для нормальной работы предприятия. Последствия таких действий обычно оказывались весьма неутешительными. В заключении раздела приведем результаты опроса местных бизнесменов- директоров СП и МП, который провели И.Виров и А. Редько и материалы которого опубликованы в обзоре Ю. Зущика¹.

Авторы выделили следующие ориентации, присущие бизнесменам Украины: 1) отсутствие законопослушности... 2) отрицание честного бизнеса... 3) «призрак зажиточности». Основными статьями расходов бизнесменов были затраты на иностранный автомобиль, оборудование офиса... 4) личные интересы бизнесменов абсолютно доминируют не только над общественными, но даже над коллективными, что способствует дестабилизации рабочего

¹ Финансовая Украина, 24 сент. 1996 г.

коллектива... Каждый второй руководитель и его заместители дистанцируются от рядового персонала. Каждый из руководителей и исполнителей в коммерческих предприятиях желает заработать свои личные «комиссионные» с соглашений в обход фирмы.

Социальная опасность теневой экономики

В условиях тотального проникновения теневых операций (и сопутствующих этим операциям отношений среди физических и юридических лиц) в экономическую и социальную жизнь общества, растет понимание того, что новые проблемы куда серьезней старых. Во-первых, в этом случае формируется особая среда в которую субъектам хозяйствования и физическим лицам легко попасть и из которой затем им трудно выбраться. Действительно, наличие теневых операций ставит предпринимателя и его фирму или предприятие вне закона, т.е. обращаться к властям становится или очень сложно или вообще невозможно. Поневоле приходится принимать правила игры организованной преступности. Нарушение этих правил весьма опасно. Правда, так как эти правила плохо известны и легко видоизменяются в зависимости от географии и других факторов, то угадать правильную линию поведения в конфликтных ситуациях теневика всё равно весьма трудно. Кроме того, вставая в преступный мир, теневая структура входит во всё большее противоречие с законом, что приводит к росту количества новых для неё проблем, создаваемых властями. Это еще больше увеличивает изоляцию этой структуры и людей в ней от здоровой части общества. Во-вторых, происходят необратимые изменения в социальной психологии: формируются новые уродливые приоритеты в умах населения. Проследим, как это происходит. Наличие у теневиков средств, их непотопляемость, реабилитация их в общественном мнении (дескать, куда людям деваться, если именно государство загоняет бизнес в тень, да и само не отвечает по своим обязательствам) создает привлекательный образ теневика в общественном сознании. Молодые люди стремятся стать такими же, общественность склонна помогать теневикам, укрывает их от глаз правоохранительных органов, покрывает их преступления экономического характера. Становится более привлекательным образ боевика-«охранника», так называемых, охранных структур, ибо он теперь представляется защитником бизнесменов от плохих людей, которых в обществе становится все больше, ибо смелеют те, кто раньше скрывал агрессию и жадность, опасаясь общественного мнения, отпора

населения и действий правоохранительных органов. Да и другие охранные структуры не прочь поживиться за счет предпринимателей, за спиной которых никто не стоит. Преступный мир становится все более нужным, ибо все споры, предметом которых являются теневые деньги, не только по актам откровенного произвола, но и по коммерческим операциям переходят к различного рода третейским судам, где основными фигурами являются авторитеты преступного мира. Резкий рост заказных убийств крупных бизнесменов и банкиров в 1995 году в России ознаменовал новый этап «развития» теневого криминального рынка. То, что рост подобных преступлений начался в таких масштабах в России, свидетельствовало лишь о более быстром созревании нарыва в этой стране. Однако очень быстро, уже на следующий год, волна террористических актов прокатилась по Украине, которая традиционно отстает от своего северного соседа и столь же традиционно копирует все не самое лучшее. Причинами резкого роста преступлений, жертвами которых стали крупные предприниматели, банкиры и даже чиновники, было, конечно, резкое падение теневых сверхдоходов мощных промышленных и финансовых структур из-за ужесточения внутренней государственной политики, из-за приближения внутренних и внешних цен (что усугублялось искусственным сдерживанием курса внутренней валюты, несмотря на значительные темпы инфляции), а также откровенной протекционистской политики зарубежных стран, выступивших единым фронтом против расширяющейся экспансии российских и, в какой-то степени, украинских товаров. Легко сообразить, что один из самых эффективных способов поправить свои дела в мире, который следует закону джунглей, — это отнять деньги у своего непосредственного партнера. Для этого всегда найдутся небескорыстные помощники, не очень считающиеся с законом. Если и у обиженного партнера найдутся подобные помощники, то можно ожидать всего, вплоть до стрельбы. Кроме того, нельзя не учитывать роста appetites, выросших на ограблении собственной нации, полутеневых промышленных и банковских гигантов, относительный вес каждого из которых постоянно менялся в этом изменчивом постсоциалистическом рае для теневигов. Менялся их относительный вес, менялись их возможности и изменялись их претензии. Последнее приводило к обострению борьбы за рынки сбыта, за источники сырья и за влияние на властные структуры уже между разными промышленно-финан-

совыми группами. Велико было искушение решить свои проблемы методами запугивания конкурентов. А дабы не повадно было сопротивляться нажиму, следовало с помощью жестоких актов насилия, широко освещаемых простодушной прессой, отбить у конкурентов желание спорить и возражать. Неужели наши соотечественники, сколотившие правдами и неправдами свои состояния, не осознавали, что если не подавить нарастающую волну организованной преступности, то очень скоро их деньги и имущество перейдут в другие, более цепкие руки?

Задавая себе этот вопрос, ряд обозревателей искренне полагал, что мощные теневые монопольные структуры добровольно перейдут в цивилизованные рамки формальной законопослушной экономики. Приведем мнение автора книги «Теневая экономика: теоретические основы исследований» А. Турчинова¹:

«В условиях тотальной теневиизации как на теневых, так и на официальных рынках преобладают административно-экономические группы (АЭГ). Данные группы объединяют государственных чиновников, экономические структуры, которые работают на льготных условиях, и криминальных преступников, решающих некоторые вопросы не экономическим путем. Для АЭГ, которая работает как в официальном, так и в криминальном варианте, единственной гарантией безопасности является монополия. На криминальных рынках не бывает экономической конкуренции... и борьба за рынки сбыта там ведется другими методами. Но чтобы установить экономическую монополию, нужна политическая монополия. И именно борьба этих АЭГ и влияет на все экономические и политические процессы, которые происходят в Украине... Возможно, что одна из АЭГ установит диктат и проведет силовую детеневиизацию экономики... Группа, которая привела в Чили Пиночета к власти, решила пойти путем легализации экономики, так как тотальный уровень теневиизации является небезопасным для всех «нелегалов»: как для слабых, так и для сильных. Поэтому тут совпадают интересы и теневых структур, и рядовых плательщиков налогов, которые хотят покоя и нормальных условий жизни...» Сделаем одно замечание: если диагноз поразившей общество болезни правдоподобен, то предлагаемый выход из состояния тотальной теневой экономической жизни весьма проблематичен. Для этого должен быть выполнен ряд внутренних и внешних условий, у исполнителей должны быть развязаны руки для применения насилия и они (исполнители) должны получить

¹ Финансовая Украина, 17 сент. 1996 г .

достаточную материальную, военную и политическую поддержку. Чили была слишком одиозной — с ней можно было не церемониться. Рядом с неправильной Чили оставалось множество более респектабельных стран, которые тем не менее были поражены именно такой болезнью — у них была тотальная теневая экономика, — и с этим и не хотели, да и не могли ничего сделать ни мощные демократии, ни собственные жители. Действительно, разрастающаяся теневая экономика позволяет преступному миру проникнуть во все большую область экономической и социальной жизни общества. Само удручающее, как считают многие политологи, в том, что вернуть общество серьезно пораженное метастазами симбиоза теневой экономики и организованной преступности к нормальной цивилизованной и законопослушной жизни можно будет только радикальным путем. Ибо объединенные силы теневиков и преступного мира будут яростно сопротивляться. Ими для этого будут использоваться все возможности, включая незаконные вооруженные формирования. Нельзя сбрасывать со счета срастание неустойчивой части правоохранительной системы и коррумпированных чиновников с состоявшимся союзом теневиков и преступных структур. Нетрудно сообразить на чьей стороне фактически будут коррумпированные чиновники, в случае объявления государством войны экономической преступности. Саботаж в коридорах власти и кабинетах правоохранительных органов вполне может свести на нет все усилия по наведению порядка в стране. Таким образом, для кардинального излечения от злокачественного образования — криминализованной теневой экономики, — может понадобиться какая-то новая сила, причем сила нешуточная. Легко вообразить, что этой силой могут оказаться организованные люмпенизированные массы озлобленных и голодных людей. Нужна лишь незатейливая объединяющая идея и лидеры, которые сумеют организовать эти готовые к бунту массы. Идея может быть фашистская или коммунистическая. Нельзя обольщаться, прививки, которые были сделаны цивилизации режимами подобными режимам Гитлера или Сталина, действуют ограниченное время. Вполне может быть, что новое поколение не пожелает учесть исторический опыт при выборе социальных приоритетов. Мало нам было пролитой крови в этом веке. Таким образом, неразумная и потому преступная экономическая политика неискушенных руководителей государств с переходной экономикой, которая приводила к расцвету теневого сектора потенциально была чрезвычайно опас-

ной. Ибо теневая экономика создавала собственную инфраструктуру, которая содержалась за счет сверхдоходов и за счет утаивания налогов определенных групп предприятий. Вскоре эта раковая опухоль криминализированного теневого бизнеса могла бы поразить не только систему управления здорового сектора экономики, срастаясь с ним подобно сямским близнецам, но и политическую структуру общества. Прецеденты уже были известны истории, причем последний пример в южном регионе России должен оставаться постоянным предупреждением для людей, которые, не обладая навыками и опытом, безрассудно берут на себя смелость принятия государственных решений в области экономической политики. Руководство стран, вступивших на путь реформ, должно было вовремя спохватиться и не дать метастазам теневой экономики, попавшей под контроль организованной преступности, поразить все общество.

ДИНАМИКА МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Либерализация цен, наступившая в 1992 году привела к значительному росту цен (в среднем почти в 21 раз за 1992 год), однако ничего неожиданного в этом не было. Подобное явление, правда в меньших масштабах, наблюдалось во всех постсоциалистических странах, где был совершен переход от государственного регулирования цен к свободному ценообразованию. Резкий дисбаланс цен, накопившийся за много лет плановой экономики, привел к серьезным напряжениям, которые будучи освобождены от плена начали выправляться взрывным образом. Маятники, показывающие отклонения реальных цен от равновесных значений, сдвинутые в крайние положения социалистическим укладом хозяйства, резко качнулись в другую сторону, пройдя точки равновесия и беспорядочно заметались.

Механизмы ценообразования бирж еще не работали и началась вакханалия ценового произвола в условиях фактически неограниченного эмиссионного кредитования. Следствиями этих процессов стали гиперинфляция и резкое падение курсов и рубля, и карбованца.

Следует однако отметить, что падение реального курса рубля началось намного раньше. Так, например, правительство Рыжкова в 1988 году ослабило контроль за объемами выплат по зарплате («либерализация» зарплат). Известно, что через два года средняя зарплата выросла более чем вдвое. Рост цен поотстал и в стране

усилился товарный дефицит. В конечном итоге индекс потребительских цен в 1991 году увеличился также более чем в два раза. Понятно, что реальная стоимость денежных вкладов населения, вложенных до 1988 года упала в 1991 году в такое же количество раз. Но множество людей вложило деньги именно в этот период оживления экономики и для них отчет начался с 1992 года. Ясно, что введение эфсрективного сопротивления ценовым броскам со стороны правительства позволило бы уменьшить амплитуды ценовых колебаний относительно растущего равновесного их уровня, да и рост равновесных цен, инициируемый этими колебаниями, существенно бы замедлился. Но опыт других стран ничему не научил постсоветских руководителей, которые традиционно долго упрямо сопротивляются изменениям, а потом безоглядно кидаются догонять ушедший поезд.

Внешние шоки

Гиперинфляционные всплески уровня цен наблюдались в разные периоды 1992-1993 годов, однако наиболее беспрецедентными для мирного времени они были в 1993 году. Из-за резкого повышения цен на российские энергоносители, Украина получила основной прирост своего внешнего долга. Переход к мировым ценам дал преимущества экспортерам сырья и энергоносителей из бывших соцстран и республик СССР (в частности, России, Туркменистану и Казахстану), так как прежде существовавшие цены были заметно ниже мировых, в то время как качество товара и условия поставок незначительно отличались от принятых в мировой торговле.

Экспорт продовольствия и оборудования из бывших соцстран и республик СССР из-за низких мировых цен с одной стороны и из-за известной неконкурентоспособности товаров с другой, не давал особых преимуществ при выходе на мировые рынки. По оценкам американских экономистов (К. Шенгома и Д. Маккарти), в связи с переходом бывших республик СССР к торговле по мировым ценам, убытки Украины составили около 6,4% ВВП за год. Возможно цифры эти не учитывают все виды потерь и убытков, но свидетельствуют о значительной величине внешних шоков, а также о том, что масштабы шоков известны специалистам и общественности Запада. Поучительно проследить как формировался внешний долг Украины.

История внешнего долга Украины

Сначала, после так азываемого «нулевого варианта», когда (навязанный жесткой позицией экспортеров энергоносителей, по существу поставлявших последние в кредит) отказ от своей доли богатства (и активов за рубежом) СССР (около 16%) компенсировался списыванием украинской части внешнего долга СССР (более 16 млрд. долл. США), внешних обязательств Украина не имела.

Внешний долг начал расти после того, как в рамках взаимозачета предприятий России и Украины, украинское правительство взяло на себя обязательства своих предприятий (кстати, Россия благоразумно отказалась нести ответственность за долги собственных организаций). Рост внешнего долга продолжился, когда в первом полугодии 1995 года Россия подняла цены на энергоносители и путем согласования с правительством Украины была введена система так называемых клиринговых расчетов: нефть и газ России по ценам 60-80% от мировых, а встречная продукция из Украины по ценам 10-20% от мирового уровня. Причем, в рамках государственных заказов, т.е. предприятия Украины обязаны были поставлять продукцию по ценам, спущенным сверху.

Понятно, что компенсировать объемы российского экспорта нужно было значительно большими объемами украинского. Это оказалось невозможно ввиду падения украинского производства, на что, видимо, не рассчитывало правительство, а также по каким-то иным ошибкам в расчетах. Аналогично развивались события с Туркменистаном. В этих просчетах одни склонны видеть умысел и коррупцию в высших эшелонах власти, другие элементарную некомпетентность.

Однако к середине 1996 года больше половины внешнего долга Украины составляли обязательства перед странами СНГ (в основном России и Туркменистана) и значительные средства задолжали Германии. Долги другим странам по своему объему существенно меньше. На начало 1995 года, по данным Министерства экономики, внешний долг составлял 4,8 млрд. долл. США, а к середине 1996 года внешняя задолженность Украины составила 8,8 млрд. долл. США. Общая сумма долговых обязательств перед Россией достигла 5 млрд. долл. США. Это — поставки газа в 1994 году (1,4 млрд. долл. США), проценты по долгам за поставки газа 1993 году, долги «Росконтракту» за поставки в 1993 году 209,3 тыс. тонн нефти (116 млн. долл.США), за поставки продукции в 1993

году (223 млн. долл. США). Бюджет в 1996 году предусматривал расходы по обслуживанию внешнего долга в сумме 275,9 трлн. крб. (по прогнозному курсу 1226,1 млн. долл. США), причем 1005,6 млн. долл. — на погашение долгов странам СНГ, 105,8 млн. долл. — США, Германии и Франции, 57,9 млн. долл. — на оплату процентов, 56,8 млн. долл. США — на обеспечение гарантийных обязательств правительства.

Добавим сюда еще запланированное покрытие части будущего бюджетного дефицита 1996 года из внешних источников — за счет кредита Мирового банка — 112,5 трлн. крб., за счет кредита ЕС — 58,5 трлн. крб. и за счет кредита Эксимбанка Японии — 33,5 трлн. крб. Особо отметим, что за 1995-1996 год правительство позволило резко подрасти объему внутреннего долга. К середине 1996 года бюджет «недобрал» около 350-360 трлн. крб. (к началу 1996 г. из-за того, что бюджет предыдущего года был выполнен не более чем на 85%, образовался дефицит около 150 трлн. крб.) и погашение накопившихся бюджетных обязательств в течении 1996 года стало неподъемным для украинской экономики.

Экономические явления с определенной политической подоплекой породили сильные центробежные силы в странах бывшего СССР и, в особенности, в Украине. Можно согласиться в какой-то мере с мнением И.Джабраилова, относительно неэффективности восстановления былых хозяйственных связей между предприятиями в различных странах бывшего СССР: так как ранее в основе их взаимодействия лежали волевые решения плановых органов, и не проводились детальные экономические сравнения затрат всех альтернативных вариантов, привязанных к мировым стандартам и ценам, то проку от восстановления подобных связей на прежней основе будет мало. Высказывается опасение, что восстановление связей породит новый источник инфляции и станет каналом перекачки прибыли из одной страны в другую.

Хотя, с другой стороны, новая экономическая ситуация заставит строить взаимоотношения негосударственных субъектов иначе и они не станут действовать себе в убыток, а скорее найдут иные сценарии. Так что восстановление делового сотрудничества между бывшими партнерами наверняка окажется взаимовыгодным, конечно, при доброй воле законодательной и исполнительной властей новообразованных держав.

Гиперинфляция в Украине

Внешние шоки и распад внешнеэкономических связей резко увеличили разрыв между расходами и доходами. Кроме того, отпустив цены, государство позволило предприятиям формировать их самостоятельно методами калькуляции (когда цена равна себестоимости плюс норматив рентабельности) и, естественно, производители немедленно воспользовались представленными возможностями. Оставленная фактически без изменений социалистическая практика кредитования предприятий под объемы реализованной продукции с постоянно растущими ценами привела к быстрому росту денежной массы в обращении, что, как известно, порождает адекватную инфляцию. Цепная реакция роста цен (рост цен на одни товары приводил к росту цен на ряд других) при неограниченном и дешевом кредитовании бывшими государственными спецбанками (которые фактически занимались кредитной эмиссией с конца 1991 вплоть до последнего квартала 1993 года) и породили такой высокий уровень инфляции 1993 года.

Действительно, среднемесячная инфляция в 1993 году по некоторым оценкам составила 47%, причем, по оценкам, 35,7% — это вклад роста денежной массы (8,5% — из-за увеличения скорости обращения денег и 2,8% — следствие падения производства). Продолжение инфляции определялось непрерывными кредитными эмиссиями, не подкрепленными никакими дополнительными товарными или валютными ценностями. Расходы оплачивались сегодня, чтобы завтра столкнуться с еще большими расходами в номинальном исчислении. Главными причинами непомерных расходов бюджета были и являются необходимость выделять субсидии сельскому хозяйству, госпредприятиям, а также множество других потребностей. Проблема не в том чтобы отказаться от поддержки отраслей, ведомств и предприятий, а в том, что с одной стороны — они высокочатратные и активно сопротивляются болезненным структурным преобразованиям, а с другой стороны — не поддерживать их совсем нельзя, — от них зависит жизнеобеспечение народа и существование государства.

В России раньше отдали коммерческим структурам многие сегменты рынка, чем в Украине. А это приводит не только к уменьшению уровня коррупции и экономии государственных ресурсов, но и к лучшему обеспечению конечных потребителей. Вспомним трудности «общения» РАО «Газпром» с «Укргазпромом» и «Укргазом». Передача же снабжения нефтепродуктами в

Украине негосударственным организациям ликвидировала дефицит и очереди на бензоколонках, а также стабилизировала цены.

После поступления новых порций денег в народное хозяйство, вследствие действия денежного мультипликатора, их масса умножается и раскручивает инфляцию. Во время инфляции (а тем более гиперинфляции) кредитор выжавший кредит под заведомо отрицательную реальную процентную ставку всегда теряет свои деньги. Взявший в долг на этих условиях и возвративший затем обесцененные деньги всегда выигрывает. Государство, чтобы оплатить свои расходы брало в долг под символический процент у Нацбанка, банки и предприятия задерживая выплаты клиентам и зарплаты трудящимся, фактически брали у них в долг вообще без процентов.

Предприятия поднимали цены на товары и услуги, зная о потерях из-за каждого дня задержки оплаты. Всякий, кто просто задерживал у себя деньги, фактически платил так называемый «инфляционный налог», т.е. ту разницу реальной их стоимости, набравшую за период задержки. Итак, внешние шоки, либерализация цен, разрыв налаженных связей спровоцировали сильный рост издержек в производстве товаров и услуг. Возникшую инфляцию можно было назвать инфляцией издержек (инфляцией предложения). В отсутствие роста денежной массы инфляция предложения приводит к спаду производства, при этом падает спрос, а цены стабилизируются на некотором более высоком уровне. В результате мы получили бы равновесие с меньшим уровнем производства и с меньшей занятостью, но с подросшими ценами.

Если же пытаться сохранить те же уровни производства и занятости, то в условиях инфляции предприятиям нужно было постоянно увеличивать объем заработной платы и оплачивать поставки, чаще всего в долг, отчего росли неплатежи. Государство в свою очередь пытаясь спасти предприятия, вынуждено было давать эмиссионные кредиты и поднимать цены. Оживление спроса из-за роста денежных вливаний сдерживало спад производства и уменьшение занятости, однако теперь к инфляции издержек (предложения) добавилась инфляция спроса. В этом случае инфляция обычно превращается в гиперинфляцию. Это, собственно, и наблюдалось в 1993 году.

Жесткая налоговая система, внедренная в 1993 году «вытолкнула» частный бизнес в «тень». В этом секторе рынка стали преобладать валютно-бартерные операции. Так называемые, го-

сударственные и арендные предприятия также предпочитали бартер, позволяющий скрыть реальный объем сделок.

В 1992-1993 годах наблюдался расцвет бартерной торговли. По оценкам Всемирной Торговой Организации, ОЭСР и журнала «Экономист», различные формы бартерных сделок составили как минимум треть от всей торговли бывших соцстран. Но что делать, если Украине и ряду других стран было практически невозможно покупать энергоносители на мировом рынке, ибо не хватало на эти цели валюты. Россия и Туркмения вошли в положение и продлили кредит. Но потом, поддавшись искушению использовать этот рычаг давления для решения политических вопросов, Россия добивалась нужного для себя раздела Черноморского Флота. Именно так, как бартерную сделку, оценивает эти соглашения доклад Центральноевропейского университета 1996 года.

Авторы доклада подчеркивают опасность повсеместного использования бартера, так как именно прежняя социалистическая номенклатура, используя свои старые связи, может оказаться полезной и кроме чисто коммерческих дивидендов, поправит свое политическое реноме. Правда, данное предупреждение сильно опоздало, ибо все что могло состояться, уже случилось.

Отвергая утверждения о полезности бартера, авторы напоминают, что деньги были изобретены именно для того, чтобы исключить подобные сделки, которые ставят слишком много вопросов: как оценивать товары? какие должны быть штрафные санкции, компенсации при нарушении условий сделки? Бюрократам всегда найдется место в организации подобных сделок и, очевидно, они потребуют за это определенный процент. По данным ЕС, две трети всех торговых сделок с Украиной в 1993 году превратились в бартерные, из-за неспособности украинских предпринимателей рассчитаться в твердой валюте. Последствия этого для банковской системы оказались мало приятными: денежные потоки начали истощаться. Налоги и бартер вбили клин между банками и торгово-промышленным капиталом.

Отметим также, что обвальное падение курса национальной валюты, вызванное гиперинфляцией, приводило к уменьшению реальной стоимости денежной массы, контролируемой теневым рынком и не попадающей в официальное обращение. Тем самым, поднятие цен и зарплат одновременно заметно ослабляло позиции теневой экономики. Позднее от такой практики отказались, но любой инфляционный виток наносил удар по неорганизованному теневому рынку, заставляя субъекты этого рынка уменьшать

издержки, чтобы не сильно поднимать цены — покупательная способность населения все еще очень низкая. Они, как правило, делают это на свой манер — изымают качественный дорогой товар, и используют низкосортный или имитаторы, цена на которые будет не сильно отличаться от прежних средних цен.

Таким оказался первый этап развития кризиса — гиперинфляционный, когда закладывался фундамент глобального кризиса. Освобождение цен в условиях дозволенной сверху и фактически никак не сдерживаемой кредитной эмиссии, со значительной долей участия бывших государственных спецбанков, привело к немыслимому перераспределению средств, которые поменяли свои привычные места сосредоточения. Заметим, что хотя большая доля эмиссионных денег доставалась предприятиям, в условиях ослабления социалистического контроля и учета, командиры производства часто направляли эти средства не на восполнение необходимых ресурсов, что кстати нужно было делать быстро, иначе деньги дешевели, а эти самые ресурсы столь же стремительно дорожали. Директорский корпус, превратно понимая разрешенное сверху предпринимательство, как способ обогащаться лично или в некотором узком кругу, понаделал массу малых предприятий — дочерних структур, которые должны были часть своей прибыли отдавать отцам основателям и, разумеется, руководству малых предприятий. Очевидно, общая консолидированная прибыль основного предприятия вместе с его сателлитами или отсутствовала вовсе, или даже их суммарная деятельность приносила убытки. То есть малые — дочерние фирмы откровенно проедали фонды основного предприятия. В конце концов неважно, как они там делили прибыль, главное — это то, что основные предприятия, даже получая эмиссионные кредиты, тем не менее растеряли свои оборотные средства и, работая фактически на условиях коммерческого кредита, допустили долги в таких масштабах, что загнали себя в угол. Если бы продукцию, которой в то время были завалены склады, можно было выгодно продать, то проблем бы не было. Но так как имела место гиперинфляция, а большая часть эмиссионных кредитов основной массе покупателей не доставалась, то резко упал спрос, а значит товар на местном рынке как бы потерял свою стоимость и не мог выровнять финансовое состояние субъектов рынка.

Рост цен определялся падением курса национальной валюты и колоссальными инфляционными ожиданиями. Директорский корпус был деморализован и пытался ценовой политикой удер-

жать уровень рентабельности и учесть в цене будущий инфляционный налог, который приходилось платить за время реализации продукции.

В принципе можно было приспособиться даже к галопирующей инфляции: какая-то часть экономических субъектов даже могла процветать, присваивая «инфляционный налог», кто-то сводил концы с концами; однако значительная доля экономики и подавляющее большинство населения постоянно терпело убытки. Неплохо чувствовали себя экспортеры, если только им на шею не садилось беднеющее государство, требуя продавать заработанную валюту за быстро обесценивающиеся национальные денежные знаки, да еще по курсу, который был высосан чиновниками из пальца в то время, когда они разглядывали дыры в госбюджете. Но всем было ясно, что гиперинфляция, или галопирующая инфляция, или даже просто большая инфляция — это путь в никуда. Ее надо было остановить.

На пути финансовой стабилизации. Монетарные грабли

В конце 1993 года Нацбанк Украины так и сделал: ввел жесткое денежно-кредитное регулирование, что позволило уже в 1994 году зафиксировать заметное падение уровня инфляции. Если потребительские цены за 1993 год выросли в 102,6 раза, то за 1994 год уже только в пять раз. Гиперинфляция перешла в галопирующую инфляцию после периодов национальных авралов (сев и уборка на полях вечных совхозов и колхозов) и внешних шоков (связанных с коррекцией цен и условий поставок энергоносителей из дружественных России и Туркменистана), а также в просто большую инфляцию в остальное время. Отметим также, что свой вклад в инфляционные всплески давали административные синхронные повышения цен и зарплат в январе, июне, октябре и декабре 1993 года, а также в ноябре 1994 года.

Понятно, что снижение темпов гиперинфляции достигнуто было резким снижением предложения денег, что привело повсеместно к нехватке оборотных средств у множества предприятий и, соответственно, к невозможности своевременной оплаты взаимных поставок. Именно поэтому в 1994 году наблюдались самые высокие темпы падения производства. Накопленные за период до 1992 года товарные запасы предприятий частично были реализованы за 1993 год. Однако оставшаяся еще довольно большая их часть в условиях отсутствия оборотных средств и обвального роста неплатежей не могла быть реализована иначе как по

бартеру. Этот путь товарообмена, как уже отмечалось, крайне не эффективен и обрекает предприятие на рост дополнительных издержек, связанных с организацией сбыта и поставок, а также не решает вопросы с оплатой труда собственных работников и услуг энергетиков, транспорта и т.п.

Желание достичь финансовой стабилизации входило в противоречие с насущными потребностями страны, такими как посевная, уборка урожая и т.д., что породило феномен украинских реформ: каждую осень-зиму страна вместе с Нацбанком ограничивали эмиссию и начинали новую жизнь, а зимой переживали трудные времена безденежья. Потом, в первые месяцы каждого года замирала деловая жизнь, падало производство, снижались темпы инфляции. Наступало уныние в среде производителей и светлели лица государственных мужей, ответственных за финансовую стабильность. Однако, в это же время разворачивалась кампания по подготовке к посевной, традиционно принимающая форму национального аврала. Под эту марку щедро выделялись денежные средства и выдавались льготные (т.е. фактически бесплатные и часто сразу невозвратные) кредиты. Понятно, что эти средства имели эмиссионное происхождение. Однако, народное хозяйство все еще находилось в состоянии ограниченного предложения денег, так как новая волна эмиссионных кредитов еще не захлестнула рынки — она была где-то на подходе. Поэтому, появляющиеся на денежном рынке первые предвестники новой эмиссионной волны не создавали заметного ускорения инфляции, но вызывали оживление производства. При этом светлели лица производителей и государственных чиновников, ответственных за развитие производства. Рост производства в номинальном исчислении в действительности означал лишь замедление его падения в реальных ценах, ибо уровень инфляции в среднем превосходил номинальный рост объемов производства продукции. Наконец, эмиссионные деньги доходили до денежного рынка полностью, вызывая перегрев экономики и новый виток инфляции вплоть до поздней осени и зимы, когда правительство, спохватившись, позволяло Нацбанку начать очередную новую жизнь. Новая жизнь всегда начиналась с резких антиинфляционных мер, т.к. времени оставалось в обрез — скоро посевная.

Три раза (к концу 1993, 1994 и 1995 гг.) начинали новую антиинфляционную жизнь Нацбанк и правительство и три раза сбивали с ног производство (т.е. платили немалую цену за преодоление инфляции), уровни спада которого уменьшались каждый

последующий раз не потому, что чиновники научились управлять экономикой, а прежде всего потому, что с каждым разом от действующего производства оставалась все меньшая часть. Во всех случаях резких переходов от очень жесткой антиинфляционной политики к неумеренной кредитной эмиссии, круто переключая руль корабля экономики Украины, ее руководство 'демонстрировало к чему приводит неосторожное и небрежное управление, видимо, не основанное на знании реальной обстановки. Тем не менее, периоды оживления производства правительственные чиновники ставили себе в заслугу. Приведем высказывание вице-премьер-министра Украины В. Пинзеника¹: «Опыт Украины еще раз опроверг достаточно распространенное мнение о том, что нельзя совместить политику финансовой стабилизации с экономическим ростом. За четыре года в стране было два более или менее значительных периода, когда сохранялся квартальный рост производства в промышленности. В 1994 г. это происходило во 2- 4 кварталах (соответственно на 21,7; 9,2 и 12%). Для данного периода был характерен относительно невысокий уровень инфляции. После скачка цен в ноябре 1994 г.-марте 1995г., производство в 1 квартале упало на 13%, во втором, когда инфляция удерживалась на уровне 4,6-5,8%, выросло на 7,6%, в третьем и четвертом рост составил соответственно 0,3% и 7,2%». Отметим, что обычно, в отчетах правительственных чиновников используются цифры в номинальном исчислении.

Но вернемся к 1994 году. В этом году покупательная способность населения снизилась по разным оценкам почти в четыре раза, что также внесло свой вклад в падение производства. К полному удовлетворению теоретиков-экономистов, темпы гиперинфляции, обусловленной стремительным ростом издержек, были заметно уменьшены таким же стремительным спадом спроса, причем равновесие между ними достигалось при все меньших объемах производства. Кроме того, налицо был кризис перепроизводства. В действительности наблюдалось не столько уменьшение объема производства, а сколько фактическая остановка большей части предприятий. Подавление спроса ради понижения темпов инфляции дорого обходилось национальной экономике и собственному народу.

Однако инфляция все еще была велика и беспокоила руководство страны, нацелившееся на получение стабилизационных кредитов МВФ и вообще на более тесное сотрудничество с

¹ см. Фин. Украина, 14 июня 1996 г.

международными финансовыми организациями. Такое сотрудничество позволило бы переложить часть ответственности за принятие непопулярных решений на зарубежных экспертов и кредиторов; да и отыскать эти самые решения, не говоря уже о том, чтобы получить в свое распоряжение немалые средства. Кроме того, имидж руководителей страны сильно страдал от неэффективной внутренней экономической политики, что закрывало им двери представительных международных собраний и саммитов.

Принятие рецептов оздоровления экономики по западным стандартам, снижение инфляции, уменьшение дефицита бюджета, снятие ограничений на торговлю, отказ от льгот и дотаций местным производителям и многие другие настоятельные пожелания МВФ, являющиеся обязательными условиями выделения кредитов, хорошо себя зарекомендовали в случаях, когда государства испытывали временные трудности с внешним платежным балансом. Если же имела место серьезная дестабилизация экономики успех подобной ограничительной политики вызывал серьезные опасения. Именно поэтому МВФ вынужден был пойти на расширение программ оздоровления и увеличение кредитных потолков, что кстати, продолжается и по сей день.

Поэтому, видимо, и ряд независимых экономистов, сомневаясь в применимости традиционных ограничительных подходов в странах, испытывающих серьезные структурные дисбалансы, предлагал не торопиться с проведением реформ по схемам подобным положениям МВФ, а перейти на более мягкий режим структурных изменений. Это позволило бы смягчить груз лишений народам, оказавшимся в пучине дестабилизации. Видимо, близок к такому подходу при решении проблемы структурной перестройки хозяйства и коммунистический Китай.

Но зазевавшаяся на старте реформ Украина, представляемая ее руководством, не желала ждать: Нацбанк в конце 1994 года установил кредитные потолки для коммерческих банков, повысил учетную ставку, а правительство отпустило 9/10 всех цен. На последовавшее немедленно за этим понижение реальной заработной платы, падение платежеспособности населения и юридических лиц уже никто из реформаторов не обращал особого внимания. Зато упали темпы роста денежной массы, стали уменьшаться темпы инфляции, сократилось финансирование правительства Нацбанком и все макроэкономические параметры начали входить в рамки, отмеренные МВФ в качестве условий для установления

тесного сотрудничества и выделения стабилизационных кредитов. Постоянные долларové инъекции Нацбанка на возобновившей свою работу межбанковской валютной бирже привели к большей стабильности местной денежной единицы — купона-карбованца относительно твердых валют.

Итак, второй этап развития кризиса характеризовался более сдержанной эмиссионной политикой, которая чередовалась с периодическими попытками борьбы с инфляцией. Деньги стали дорогими, банки потеряли интерес к заемщикам — предприятиям и проблема оборотных средств последних усугубилась. Вот тут действительно уже началось падение производства. В росте цен, кроме эмиссионной доли и инфляционных ожиданий появилась новая составляющая, которая потом будет названа структурной. Структурная составляющая появлялась из-за того, что инфраструктура производства рассчитана была на определенный, весьма значительный объем выпуска продукции, а выпуск заметно упал. При этих новых пониженных объемах производства надо бы инфраструктуру подешевле, да где ее было взять. Приходилось пользоваться прежней, но стоимость ее эксплуатации оказывалась излишне велика. Поэтому на единицу продукции приходилось все большая доля стоимости расходов на эксплуатацию инфраструктуры производства. Рост структурных издержек определялся также безудержным ростом затрат в системе поставок энергоносителей, сырья и комплектующих. Ибо появившаяся, с благословения директорского корпуса, сеть посредников (вместо разрушенной амбициозными и экономически безграмотными политиками не очень гибкой, довольно неуклюжей, но относительно дешевой централизованной системы распределения) привела к значительному удорожанию поставок в целом по стране. Не так то просто было привести инфраструктуру производства в соответствие с реалиями рынка и удешевить механизм взаимопоставок. Социализм настроил гигантских и просто больших заводов и фабрик с просторными цехами, множеством вспомогательных производств и, так называемой, социальной сферой. При столь же гигантских объемах производства громадные расходы на эксплуатацию всей этой инфраструктуры лишь незначительно влияли на цену единицы продукции. Ситуация кардинально изменилась при существенном падении производства — доля непроизводственных расходов начала стремительно возрастать. Однако поначалу основное производство и дочерние фирмы спасала экономия на

зарплате нижним многочисленным звеньям производственного коллектива.

Для удешевления взаимопоставок, следовало организации, выполняющие эти функции, лишить поддержки госструктур и разорвать тесные, почти родственные отношения их руководства с директорским корпусом промышленных предприятий. Как с помощью контроля со стороны министерств, так и с помощью более действенного контроля заинтересованных трудящихся на каждом предприятии.

Парадокс сложившегося положения был еще и в том, что директора не могли взять и уволить множество работников, так как для этого нужно было оплатить им задолженность по зарплате, выходное пособие, оплачивать их переподготовку и т.д. А для этого у предприятия не было средств. Проще было не платить зарплату работникам, отправлять их в неоплачиваемый отпуск... пока они сами не поймут, что здесь, на предприятии, они никому не нужны и надеяться им не на что. Предприятия фактически использовали опыт государственных чиновников. Государство, по существу, тоже столкнулось с проблемой финансирования мощной хозяйственной машины, которая в таком объеме была уже не нужна. Не было ресурсов, нужного финансирования, чтобы загрузить все ее мощности. Но, главное, не было такого большого объема заказов или, что то же самое, исчез в значительной степени спрос на услуги и на продукцию этой производственной машины. То есть, в государственных расходах присутствовала большая затратная составляющая структурного характера. Не удивительно, что чиновники искали способы уменьшить издержки. Самый простой способ — это сэкономить на бюджетной сфере, то есть недоплачивать или задерживать оплату труда, сокращать финансирование госпредприятий и, вообще не платить везде, где это только возможно. Здесь тоже можно было наблюдать тот же парадокс, но в большем масштабе: закрывать предприятия государству было не по карману, ибо потребовалось бы затратить громадные средства на консервацию оборудования, на социальную реабилитацию работников, на выплату задержанной зарплаты, выходных пособий, компенсаций, а также пришлось бы разбираться со всеми долгами предприятия и т.д. Проще было вообще ничего не делать, ограничиваться обещаниями и, время от времени, небольшими финансовыми выплатами, поддерживая ситуацию в тлеющем режиме и при этом еще получая какую-то продукцию от полуживого предприятия. Но экономия на зарплате

в производстве, задержки выплат бюджетной сфере, сокращение финансирования на социальные нужды с очевидностью приводили не только к сдерживанию инфляции по причине уменьшения денежной массы в обороте. Неприятным моментом являлось падение спроса и вовсе не потому, что людям не нравилась, к примеру, отечественная продукция. Попросту у них не за что было ее купить — падала платежеспособность населения. Еще Кейнс предупреждал о роли спроса в оживлении экономической жизни. Вспомним, когда правительство, занимаясь организацией посевной или уборочной, включало печатный станок, первые же признаки денежной волны резко оживляли производство. Но тонкости управления уже немного рыночным хозяйством не были знакомы постсоветским чиновникам и всех в очередной раз захлестывало половодье инфляции. При этом сохранение средств в твердой валюте, как это практиковалось во время гиперинфляции, стало малоэффективным. Покупательная способность иностранной валюты на территории Украины, поначалу весьма высокая из-за низкого уровня товарообмена со странами дальнего зарубежья, а также из-за первоначально небольшой валютной массы, стала неуклонно падать. Процессы уменьшения разницы покупательной способности валют, наблюдавшиеся по обе стороны границ бывших соцстран и развитых стран в последние годы, рост зарплат и цен товаров в долларовом эквиваленте при относительной стабильности местных валют начали проявляться сначала в России, а затем и в Украине.

Приближение цен местных товаров к мировым в целом негативно сказывалось на экспорте продукции и позволяло более дорогим, но и более качественным иностранным товарам все энергичнее внедряться на местном рынке. Все это привело к ухудшению показателей международного товарообмена для Украины и к обострению проблемы внешнеторгового баланса.

«Восточная распродажа» или вывоз капитала из бывших социалистических стран и республик

Итак, на момент мягкого государственного переворота в каждой из социалистических стран количество инвалюты было сравнительно невелико, а курс доллара и других твердых валют на черном рынке был чрезвычайно высок. Несмотря на постоянный приток валюты в результате активизации «челноков» и либерализации международной торговли, из-за высокого уровня инфляции значительный обмен валютных поступлений оседал у населения

для обеспечения сбережений, что позволяло сохранять высокий курс валюты. Остальные возможности и способы сбережений уступали этому надежному на тот момент методу сохранения накопленного.

Надо ли говорить, что цены, выраженные в твердой валюте, на все товары, производимые в бывших социалистических странах часто во много раз были меньше, чем на аналогичные товары в остальном мире. По словам одного из опытных западных менеджеров, которые он произнес в беседе с авторами этой книги, — «нет такого товара, который бы нельзя было продать — вопрос лишь в цене». Здесь был именно такой случай. Несколько уступая в качестве (хотя и не всегда), не имея часто привлекательного вида (а рыночное общество — это «общество упаковки», по словам того же менеджера), товары из Восточной Европы имели одно неоспоримое преимущество — они были в несколько раз дешевле.

Продать по таким низким ценам непосредственно на Запад или в другие регионы, где существовали стабильные мировые цены, и где тщательно проводился антидемпинговый контроль, было не просто. Тем не менее такие попытки были и обычно они заканчивались крупными скандалами, судебными процессами и, соответственно, большими потерями как экономического, так и политического свойства. Хотя, отметим, формально криминала в продажах по низким ценам нет, но кто будет слушать такого продавца в чужой стране с сочувствием, особенно если хорошие адвокаты не по карману.

Основная же масса вывозимых из бывших соцстран по дешевке товаров, оборудования и сырья проходила цепь посредников, попадая на западный рынок по сравнительно низкой, но уже вполне допустимой цене. Понятно, что громадную разницу между ценой продажи конечному покупателю и ценой покупки у товаропроизводителя в бывшей соцстране, присваивала себе армия посредников, которая предпочитала значительную часть полученных средств держать вне страны товаропроизводителя. Важно заметить, что чем больше была разница цен внутри страны и на внешних рынках, тем большую долю национального богатства эта страна впоследствии (при либерализации цен) потеряла. Пожалуй этот механизм «Восточной распродажи» и был самым эффективным источником привлечения твердой валюты в страну наряду с деятельностью «челноков», для которых, правда, валюта выполняла роль оборотных средств. Одновременно этот механизм

был ответственным за фактический вывоз валюты, хотя формально эта валюта просто не ввозилась в бывшую соцстрану.

Однако, по мере укрепления местной денежной единицы, и ужесточения государственного контроля за ценами продажи, скажем, с помощью введения индикативных цен на экспортные товары, ситуация стала меняться. Инфляция заставляла товаропроизводителей поднимать цены на товары в местной валюте, а Центральные банки, тратя деньги МВФ, сдерживали рост курса твердых валют на местных финансовых рынках. Понятно, что разница между ценами (пусть даже в твердой валюте, благо курс относительно стабилен) товара в стране производителя-экспортера и средними мировыми ценами стала быстро сокращаться.

Естественно одни страны, начавшие реформирование экономики раньше, раньше и достигли сравнительного паритета цен, а задержавшиеся на старте страны достигли этого паритета или приблизились к нему позднее. Кстати нельзя сбрасывать со счетов охлаждение населения к процессу накопления твердой валюты, ибо на их глазах стремительно падала ее покупательная способность. Тем самым большая масса твердой валюты выплеснулась на финансовый рынок, что могло привести к падению ее курса. Это уже становилось проблемой, ибо могло повредить экспортерам, хотя отнюдь не беспокоило импортеров. Но государство всегда печется о первых больше, поэтому Центральные банки предпочитают скупать твердую валюту для поддержания ее курса. Кстати отметим, что отказ населения от твердой валюты, как средства накопления, еще больше ускорял процесс выравнивания цен на внутреннем и внешнем рынке.

Украина, после нескольких громких скандалов в связи с демпинговой продажей за рубежом украинских товаров, в середине 1994 года ввела индикативные цены. К этому времени удалось относительно стабилизировать курсы твердых валют. Поэтому процесс выравнивания внутренних и мировых цен резко усилился. Внутренний же потребитель увидел лишь резкое падение покупательной способности твердых валют, т.е. рост цен в долларовом исчислении.

Вернемся к обсуждению процедуры введения индикативных цен. Индикативные цены, обычно с 5 числа каждого месяца, рекомендуемые Министерством внешних экономических связей и торговли (МВЭСторг) для заключения договоров субъектами внешнеэкономической деятельности (ВЭД), устанавливаются на продукцию, которая каким-то образом имеет отношение к уже

существующим антидемпинговым делам или может вызвать подобные эксцессы в будущем (всего около десятка позиций). Указом Президента Украины от 10 февраля «О мерах по усовершенствованию конъюнктурно-ценовой политики в сфере внешне-экономической деятельности» было утверждено новое «Положение об индикативных ценах в сфере внешне-экономической деятельности». Согласно Указу Президента также устанавливается перечень товаров, происхождением из Украины, на импорт которых введены односторонние ограничения некоторыми государствами, экономическими и таможенными союзами.

Однако это не значит, что все остальные товары можно продать по сколь угодно низкой цене. Добро на вывоз продукции дает в конечном итоге таможня. И если у нее появятся сомнения относительно цены вывозимой продукции, то следует ожидать экспертизы товара и его цены.

Так что финансовая стабилизация — это несомненно достижение, но после этого достижения количество проблем совсем не уменьшилось.

В последнее время предприятия озабочены получением сертификатов качества на свою продукцию. Сертификация ориентирована не на только появившиеся или уникальные технологические процессы, а на массовое применение. При заключении контрактов заказчики обычно (в 90% случаев) требуют сертификат на товары. Предпочтение отдают сертификатам, выданным негосударственными организациями. На Украине действует государственная система УкрСЕПРО, требования которой увы не соответствуют международным. Однако, в качестве первого шага рекомендуется получить этот сертификат.

Действует в СНГ и Международная система СовАсК (СНГ), по лицензии которой осуществляет аккредитацию и сертификацию Украинская ассоциация качества (УАК). Однако все же предпочтительнее получить сертификат у негосударственных организаций в тех регионах, где планируется организовать сбыт сертифицированной продукции.

Оборотная сторона финансовой стабилизации

Множеству производителей позиция правительства и Нацбанка о приоритете финансовой стабилизации даже в ущерб оживлению экономики в условиях сильной инфляции, мягко говоря, осталась непонятной. У них есть с чем сравнить. Ранее в условиях даже галопирующей инфляции (гиперинфляцию не будем

обсуждать — это уж совсем одиозный случай), производство платило, так называемый, «инфляционный налог», издержки росли за каждый день просроченного платежа, однако продукция шла, комплектующие поступали, спрос в совокупности с какой-никакой оплатой за поставки имел место.

Потом, ради справедливости, отметим, что капитаны нашей промышленности ничтоже сумняшеся, перекладывали значительную часть «инфляционного налога» на потребителя, пользуясь своим положением монополистов. Конечно, проблемы у производства были, но механизм работал, а при работающем механизме были и доходы, и товар, который можно было реализовать разным способом. У хорошего хозяина были возможности делить эти средства по своему разумению.

Монетаристскими ограничительными мерами правительство и Нацбанк снизили инфляцию до обозримых пределов, что вызвало и у них, и у международных финансовых организаций прилив энтузиазма. Однако, как уже отмечалось выше, при этом резко упал реальный объем финансовых средств, которыми могли бы оперировать производственники. Падение фактического объема оборотных средств парализовало деятельность производственного механизма. В этих условиях и оплата за наличные, и бартер, по крайней мере поначалу, не могли обеспечить прежние масштабы сделок. Эти операции всегда играли вспомогательную роль — роль стимулятора, «премии», но не основных платежей.

Но «директорский корпус» во всех бедах винил не правительство, которое в значительной его части (по крайней мере, в той, где должны быть специалисты) укомплектовано из выдвиженцев данного «корпуса». Плохо ориентируясь в финансовом сегменте рынка, бывшие социалистические директора склонны были считать виновными во всех своих бедах Нацбанк, а заодно и коммерческие банки.

На первый взгляд, выполнение жестких требований МВФ и пожеланий потенциальных западных инвесторов о финансовой стабилизации, о предельных допустимых условиях инфляции и об устойчивости в определенных рамках местных валют, полезно не только для иностранцев (в этом случае им проще и удобнее иметь дело с предпринимателями из данной страны), а в большей степени для реформируемых стран.

Но достижения жесткой финансовой стабилизации за счет подавления собственного производства встречает непонимание внутри этих стран. Если есть источники способные смягчить

положение и добавить неинфляционных денег (по существу, внутренний кредит) в производство, то считается, что тогда можно пойти на такой шаг. Пусть будет шок, но не очень сильный, так чтобы основные потенциальные кормильцы страны смогли оправиться от потрясения и поскорее встать на ноги. Но если запредельный шок в угоду чиновникам (заметим, не специалистам, специалисты лишь потом разберутся и на этом грустном опыте построят другую, более совершенную теорию, а затем только чиновники внесут изменения в правила) в различных не местных организациях уничтожает вообще все производство в стране, вступившей на путь реформ, расчищая место для мелкотоварного теневого рынка, то надо бы руководству этой страны спохватиться.

По-видимому, именно так склонны были рассуждать экономисты, близкие к местным товаропроизводителям и имевшие постоянное место жительства в реформируемой стране. Подобная позиция понятна. Действительно, может надо бы подходить дифференцировано в каждом конкретном случае, скажем, со стороны МВФ. Да и правительство страны с реформируемой экономикой должно выбирать оптимальный вариант.

Постоянно сталкиваясь с заявлениями официальных лиц Украины о необходимости коррекции экономического курса, наблюдая медленные структурные преобразования системы управления, члены Совета Директоров МВФ в конце 1995 года стали склоняться к переходу от ежеквартального к ежемесячному контролю исполнения программы стабилизации. Снижение доверия к экономической политике Украины ставило под сомнение получение в дальнейшем как стабилизационного фонда под гривну так и других кредитов — либо второго stand-by, либо нового — EFF (extended financing facility).

Попытаемся встать на место руководства и экспертов международных фондов. С одной стороны существуют жесткие требования основных кредиторов — членов Фонда, которые выделяют деньги, хотят максимально благоприятствовать своим деловым кругам, имеющим или формирующим интересы в данном регионе. Было бы странно, если бы кредиторы действовали иначе, тем более, что кредиты выделяются под льготные проценты. Кроме того, иностранные эксперты справедливо полагают, что дав послабление одним, трудно сохранить твердость по отношению к другим. Только под давлением политических интересов высшего

порядка (например, выборы в реформируемой стране) позволительно закрывать глаза на более мелкие экономические уступки.

Правительство страны с реформируемой экономикой тоже загнано в угол жесткими рамками условий, по которым может быть выделена международная финансовая помощь и стабильные кредиты. Кроме того, государственные чиновники часто даже не представляют себе как собственно выглядит этот самый оптимальный вариант экономической политики.

Примечательно, что перед своим внезапным уходом в отставку в середине мая премьер-министр Е. Марчук в докладе перед парламентариями признал¹, что власть не всегда правильно понимала истинные причины кризиса. Суть кризиса, усилившегося в начале 1996 года, по его словам, в том, что отсутствует платежеспособность всех субъектов рынка, а в последние полгода и самого государства. Растут объемы неоплаченных товаров и услуг, увеличивается также объемы нереализованной продукции.

Действительно, задерживая выплату по своим обязательствам в особо крупных масштабах, государство загнало экономику в патовое положение. Например, на каждую единицу долга по зарплате на начало года за пять месяцев 1996 года набежало еще почти три единицы.

Премьер ссылаясь на опыт стран Центральной и Восточной Европы, Прибалтики и отдельных держав СНГ, которые «стимулировали платежеспособный спрос» при умеренных, а не низких темпах инфляции и поддерживали свое производство. Поэтому было предложено ослабить монетарную политику НБУ, ибо рост денежной массы отставал от роста инфляции. Сжатие денежной массы усилило неплатежи, а это привело к еще большему спаду производства и, вследствие ряда обстоятельств, все равно к росту цен. В конечном итоге значительно уменьшились поступления в бюджет и держава уже не могла в полной мере платить по своим обязательствам. Кризис неплатежей приобрел тотальный характер.

Премьер хотел бы наладить четкое взаимодействие между ветвями власти и Нацбанком при отходе от жесткой монетарной политики, для лучшего управления ситуацией. Кроме того, самостоятельность Нацбанка, по его мнению, излишняя, поэтому следует создать Наблюдательный Совет для контроля за деятельностью главного банка страны. Хотелось бы, дав послабления производителям, заставить их платить налоги. Но последние

¹ см. О. Сохар. Финансовая Украина 28 мая 1996 года

слишком тяжелы для местного производителя, несмотря на отсрочку до 1 декабря оплаты по долговым обязательствам, несмотря на возможность пополнения оборотных средств за счет 10 процентов прибыли, а также в условиях грядущей индексации стоимости основных фондов. Для ослабления налогового бремени премьер предложил почти все, о чем мечтали товаропроизводители: либерализацию налогов (прежде всего сокращение НДС до 10 процентов), повышение таможенных пошлин на импорт, уменьшение отчислений в разные фонды. В первую очередь, по его словам, следует использовать валютные резервы НБУ, запросить дополнительную международную финансовую помощь, ибо слишком велики накопившиеся дефициты и напряжения в финансовой системе страны. Да и на задержанную зарплату, для оживления спроса, необходимо несколько сотен миллионов долларов США. Таким образом, был намечен фактический отход от прежнего экономического курса.

Конструктивная критика доклада сводилась к нескольким сомнениям. Первое и главное — предложения премьера понятны, но не подкреплены никакими цифрами. Хотя все понимали, что просчитать последствия невозможно, во-первых, из-за слишком сложной ситуации в украинской экономике (прежде всего, по причине незнания истинного положения страны—наши горе-руководители взялись что-то строить и чем-то руководить, не представляя себе с чем имеют дело. А наладить сбор, обработку и своевременную публикацию объективной информации об экономическом и социальном положении регионов, областей и районов, не могут или не хотят), и во-вторых, из-за недостатка специалистов в системе государственного управления (не обладающие информацией и не допущенные к анализу государственных решений экономисты и социологи необходимой квалификации, реально не в состоянии предложить что-либо путное).

Второе сомнение состоит в оценке причин обострения кризиса. Бюджет в мае 1996 года был наполнен на 70-80 процентов от запланированного уровня, а в тот же период прошлого года даже на 60 процентов от планового значения, но в 1995 году долги по зарплате не превышали 20-25 трлн. крб. А в 1996 году долги по зарплате достигли значений 57,5 трлн. на 1 января и 177 трлн. крб. в мае.

Президент, парламент и все влиятельные силы общества были поставлены перед выбором. В первом случае остаться в рамках жесткого монетарного курса и заслужить поддержку МВФ

и других международных структур, при этом наблюдая за агонией собственного производственного механизма социалистического образца. А во втором случае, отойти от курса на строгое выполнение условий Меморандума подписанного с МВФ и поддержать существующее производство за счет крупномасштабных финансовых вливаний.

Второй вариант требовал балансирования на грани срыва в штопор инфляции, но оставлял надежду на сохранение научного и производственного потенциала на уровне, близком к прежнему социалистическому. Правда, при этом сохранялась бы и отсталая неэффективная схема хозяйствования, и, как следствие, сворачивались бы программы международной финансовой помощи. Первый вариант хотя и разрушал все достигнутое при социализме, оставляя в живых лишь сырьевые и перерабатывающие экспортные отрасли, но и расчищал место для роста новых более эффективных хозяйственных форм, правда отнюдь не в высокотехнологических отраслях. Было над чем подумать. Президентская команда склонилась к первому варианту, надеясь, видимо, на то, что международная поддержка и материально и морально поможет ей (команде) удержаться у власти, ускорит реформы и создаст предпосылки для экономического роста в стране. Существенно также и то, что администрации и правительству не надо было ломать голову над экономическими проблемами стратегического характера, ибо рецепты поведения подсказывали эксперты МВФ, опираясь на свой основательный и иногда весьма удачный опыт работы с развивающимися и реформируемыми экономиками и на информацию, в значительной степени представляемую министерствами и ведомствами Украины.

Приведем еще раз уже по этому поводу мнение польского экономиста М. Домбровски: «Многим политикам и экономистам в бывшем СССР, воспитанным в культе показателей экономического роста и социалистической индустриализации очень трудно согласиться с неизбежным в условиях трансформации спадом производства. Они готовы делать все, чтобы ограничить этот спад, вливая в экономику дешевые кредиты и предоставляя предприятиям разного типа субсидии и налоговые льготы. Это конечно, ведет к высокой инфляции и гиперинфляции и еще более серьезному спаду производства. Этот вариант экономической политики проверен в Украине уже несколько раз».

И далее: «Производство ради производства в действительности никому не нужно (и к тому же очень часто загрязняет окружаю-

щую среду), и чем быстрее оно будет ликвидировано, тем лучше для перспектив будущего, более сбалансированного роста экономики». Однако, если ликвидируются или разрушаются почти все крупные и средние предприятия, кроме некоторых прямо ориентированных на экспорт, и полученных доходов не хватает на обеспечение более чем скромного существования основной части населения, то возникают сомнения в правильности основных посылок. Множество известных экономических теорий оказались полезны при рассмотрении поведения экономик стран с развитыми и сформированными десятилетиями (или даже столетиями) рыночными отношениями. Предметом изучения зарубежных ученых различных школ и течений были некоторые, не очень значительные отклонения этих экономик от равновесия. Производство (которое определяется распределением по видам и по размерам активов предприятий, соотношениями между ними в отраслях, удельным весом последних, качеством и количеством рабочей силы в каждом секторе, уровнем технологий и, конечно, инфраструктурой), в большинстве развитых стран имело общие черты с близкими пропорциями и тяготело к интеграции и унификации. Хорошо известно, что объем и технологический уровень производственных активов в каждой отрасли, удельный вес производственных мощностей, а также общая среда — инфраструктура хозяйства, из-за высокой стоимости и больших трудозатрат, меняются крайне медленно. Темп этих изменений значительно уступает темпам возможных перемен в финансово-валютной сфере, причем только последняя допускает эффективное регулирование со стороны государства. Экономические спады, кризисы, рост производства не затрагивали основных пропорций между отраслями и структуры производственных связей и в значительной степени были обусловлены разными характерными временами изменений производственной и финансовой подсистем экономики и их взаимовлиянием. Воздействуя на валютно-финансовую подсистему, меняя условия торговли и перераспределения (трансферта), можно было добиться нужных очень постепенных сдвигов в более ресурсоемкой и инерционной производственной сфере. Условия роста производства, а следовательно и экономического роста в целом, были хорошо изучены только для уже сформированного рыночного хозяйства с соответствующими пропорциями между отраслями и соответствующей структурой хозяйственных связей. Развал хозяйственной кооперации социалистических стран, особенно

распад СССР, привел к появлению отдельных экономик с разбалансированной структурой производства, где удельный вес каждой из отраслей далеко не соответствовал масштабам хозяйства в целом, был или недостаточным или, напротив, излишне обременительным. Если учесть, что прежние правила хозяйственного взаимодействия между предприятиями вновь образовавшихся держав, или прорвавших рамки мировой системы социализма стран, были разорваны, а новые правила медленно вводились в условиях устойчивой атмосферы недоверия, то понятно, что был создан новый мало изученный доселе исторический и экономический прецедент. Благие намерения и традиционные подходы к макроэкономическому лечению хозяйств обновленных держав, израненных политическим разделом мировой системы социализма, привели к острому беспрецедентному экономическому и политическому кризису в большинстве постсоциалистических стран. Чем больше страна или республика были интегрированы в общую хозяйственную структуру социализма, тем более болезненным оказалось их состояние после краха социалистической системы. Последнее обстоятельство, кстати, дало основание многочисленным сторонникам социализма утверждать, что со стороны советников (действовавших с помощью убеждений, среди которых не малую роль играли условия выщеления кредитов и другой финансовой помощи) имел место злой умысел, а не простая некомпетентность в решении задач, с которыми они никогда не сталкивались ранее. Видимо, следует признать, что проблемы реформирования прежде могучих, а теперь сильно неравновесных, разбалансированных экономик, имеющих большие диспропорции в структуре производственных активов, еще ждут своих исследователей. Пока же нет сколь-нибудь надежных сценариев вывода таких хозяйств из беспрецедентного по своим масштабам кризиса. Однако, справедливости ради надо сказать, что некоторым менее интегрированным ранее в общую социалистическую хозяйственную структуру бывшим соцстранам, традиционные рецепты оздоровления, предложенные зарубежными специалистами, видимо, пошли на пользу. С одной стороны, диспропорции хозяйства этих стран оказались не столь велики, разорванные связи с восточным блоком были быстро переориентированы на других хозяйственных партнеров, управленцы более решительно взялись за реформы, не тратя сил на борьбу с политическими оппонентами, которых удалось вовремя отстранить от власти.

О валютных кризисах

На фоне определенной стабилизации курсов национальных денежных единиц и в России и в Украине, время от времени, происходили кратковременные потрясения валютных рынков. На первый взгляд причинами подобных потрясений могли быть самые разные явления. Иногда в них видели происки внутренних и внешних недругов. Поэтому прежде чем переходить к описанию дальнейшей эволюции экономической системы Украины в 1995 году, остановимся подробнее на обсуждении подоплеку подобных валютных кризисов. 1994 год в России, несмотря на продолжающийся спад производства, характеризовался тенденциями к стабилизации, правда, неустойчивой. Замедление спада промышленного производства; сокращение взаимной задолженности предприятий (с 12-14% до 7-8% ВВП); увеличение доли предприятий не снижающих объема производства (до 60%); рост оптимизма руководящего звена; первые признаки появления рынка рабочей силы; рост реальных доходов населения вплоть до середины осени; снижение темпов прироста денежной массы; сокращение скорости обращения денег и падение темпов инфляции опять же до середины осени — вот перечень признаков оздоровления экономического организма на макроуровне. Несколько оживились рынки ценных бумаг и межбанковский рынок. Однако разогрев экономики не был подкреплён необходимыми структурными изменениями — тылы отстали. Кроме стандартного набора претензий к управлению (нет структурных преобразований, в частности, нереализованы должные объёмы приватизации; нет либерализации внешнеэкономической деятельности; отстает нормотворческая и законодательная поддержка реформ; не включены механизмы действующих законов, в частности, сбора налогов и т.д.), нарекание вызывала явно дестабилизирующая политика государства. Из-за неспособности (по объективным и субъективным причинам) провести расчеты и обосновать государственный бюджет, при его реализации в условиях хронического недостатка средств (несмотря на попытки переложить расходы на кого угодно, в частности, на население, задерживая без всякой меры выплату заработанного) накапливались обязательства, которые погашались «залповым» образом, дестабилизируя финансовый рынок и провоцируя рост инфляционных ожиданий. Отметим, что подъем последних также был связан с нестабильностью политической конъюнктуры. Ползучий рост внутренних цен, независимо от относительной стабильности денежной единицы,

приводил к тому, что экспорт постепенно становился менее выгодным, несмотря на неоднократные попытки продаж по демпинговым ценам. Кстати, конкуренты на иностранных рынках быстро осознали опасность и выступили единым фронтом, используя по поводу и без оного антидемпинговое законодательство. Поэтому время от времени экспортерам нужно было спускать пар — организовывать падение курса. Именно таким многим экспертам виделся сценарий событий «черного» вторника октября 1994 года в России, когда в течение одного дня резко упал курс рубля. А если еще вспомнить, что в усилении инфляции заинтересованы определенные силы (спекулянты, полутеневые экспортеры, мелкие банковские структуры, финансовые посредники, коррумпированные чиновники и т.д.), а население и субъекты рынка подвержены панике, то понятно, что раскачивая лодку экономики, правительство очень рисковало ее слегка притопить.

Важно заметить, что «валят» курс национальной валюты не мелкие спекулянты, а крупные структуры: экспортеры сырья и банковские объединения. Так что, падение курса было в значительной степени предопределено, вопрос был лишь в глубине этого падения. Желание спекулянтов (среди которых по мнению некоторых экспертов следует упомянуть правительство) нажиться на этом падении тоже вполне понятно. В результате этого процесса основная масса физических и юридических лиц слегка обеднеет (т.е. заплатит громадный в масштабе страны разовый дополнительный инфляционный налог), а очень небольшая часть спекулянтов выиграет, слегка подождя, когда ситуация успокоится и курс денежной единицы начнет возвращаться назад к своему равновесному значению, увы несколько меньшему, чем до этого.

Темп возврата определяется интенсивностью валютных интервенций Центрального банка и других субъектов хозяйства на бирже. Кстати, динамика валютных интервенций Центрального банка до и в период развития валютного кризиса обычно дает ответ о намерениях государства: или оно пытается подавить этот кризис сразу, или решает немного выждать и вместе со спекулянтами сначала слегка поправить свое финансовое положение и вместе с экспортерами затем улучшить условия для экспорта и платежный баланс.

Теперь вернемся к событиям лета 1995 года в Украине. Одной из (часто называемых в кругах, близких к правительству) причин усугубивших известное августовское падение карбованца в 1995 году называют действие российских нерезидентов, внедривших

свой капитал в финансовую систему Украины: избавляясь от слабеющего карбованца, они распорядились скупать валюту в больших объемах. Собственно так поступили не они сами, а их доверенные лица в руководстве ряда коммерческих банков Украины, где неофициально был ранее размещен российский капитал. Кроме того, через ЛОРО-счета банков-нерезидентов в украинских банках проходили немалые средства в украинской валюте. Объемы их остались бы невыясненными, если бы не скандал с их замораживанием 11-17 июля 1996 года, когда выяснилось, что только одних остатков оказалось около 30 млн. долл. США, а месячные обороты составляли до 350 млн. долл. США. Падение украинского карбованца способно было вызвать рост его предложения именно с этих счетов, что могло основательно усугубить кризис. Однако причины возникновения кризиса многие видели в другом. Несомненно, сдерживание роста курса твердых валют Нацбанком Украины, как и в России, приводило к отставанию индекса инфляции на валютном рынке по сравнению с тем же процессом на товарном рынке. Кроме того, запрет использования иностранной валюты как средства платежа (по оценкам инвалюты обслуживала до 10% официального внутреннего рынка Украины), а также резкое повышение цен на топливо (в частности, на бензин) связанное с изменениями в налогообложении, привели к росту спроса на валюту на биржевом рынке, так как в другом месте ее приобрести легально стало невозможно. Импортёры, решая свои проблемы, также резко подняли спрос на валюту. С другой стороны зампред. НБУ В.Стельмах на одной из пресс-конференций в Администрации Президента акцентировал внимание присутствующих журналистов на ранее имевших место требованиях экспортеров девальвировать карбованец, так как существовавший на то время курс 150 тыс. крб. за один доллар США по их мнению приводил к неэффективности экспорта.

Все эти обстоятельства и привели к резкому падению курса карбованца во второй декаде августа 1995 года. Интересно отметить, что Нацбанк Украины выждал несколько дней, прежде чем резко увеличить валютные интервенции на рынке. Видимо, этой паузы оказалось достаточно, чтобы без дополнительной кредитной эмиссии собрать средства для погашения задолженности государства по заработной плате работникам бюджетной сферы и шахтерам, о чем простодушно поведал вскоре один из вице-премьеров.

Множество авторов аналитических обзоров намекали на пла-

номерные действия Нацбанка, который подобным образом намеревался изъять из обращения «лишние» деньги. Рассматривались версии о желании Нацбанка подавить теневую экономику, уменьшив реальную сумму денег в обращении теневого рынка. Другие полагали, что Нацбанк вынудили «создать условия, в которых один из крупнейших украинских банков, обслуживающий госпредприятия, в том числе предприятия угольной промышленности, получил возможность заработать средства для их санации».

Особенностью любого живого экономического организма является наличие части субъектов, для которых данная экономическая конъюнктура (или, другими словами, среда обитания) является не только дружественной, но и приносящей выгоду. Проблема лишь в том, насколько широка эта прослойка удачливых субъектов, выигрывает ли общество в целом от развития именно этой экономической политики.

Процесс экономического развития сопровождается различного рода резкими отклонениями от плавного течения событий. Иногда эти отклонения принимают форму потрясений и кризисов. Ряд экономических субъектов в подобных ситуациях способны получать определенные выгоды, что часто дает основание подозревать их в создании или провокации этих случившихся кризисов. Безусловно, в игре экономических интересов, всегда есть такие, которые обладают деструктивной разрушающей силой. Однако, при нормальной, благоприятной конъюнктуре эти интересы подавляются более сильными и более конструктивными тенденциями. Поэтому, при ослаблении экономического организма, болезненные явления, разрушающие сам организм, проявляются в значительно большей степени.

Безусловно, экономические субъекты — это тоже люди в конечном итоге, и они осознают, что творят. Но если стратегия поведения экономического субъекта построена на использовании кризисных явлений, пусть даже в ущерб большинству людей, или субъект обнаруживает, что усиление кризиса принесет ему выгоду, то несмотря на некоторый внутренний психологический, а также социальный дискомфорт в среде своих партнеров, выбор их однозначен. Остановить их можно только силой принуждения в мягкой (законодательные ограничения) или жесткой (административные запреты) формах.

Вопрос, являются ли они виновниками кризиса, всегда важен, ибо дает пищу для размышлений исполнительной, и, что более ценно, законодательной власти. Последняя способна, изменив

условия игры, уменьшить возможность появления кризисов. Кроме того, этот вопрос очень интересует возбужденных обывателей. Да и сами подозреваемые в организации кризиса обеспокоены формирующимся у них на глазах общественным мнением. Если отношение общества будет в целом негативным, то от поддержки таких субъектов отвернутся все, включая администрацию и политиков, которые всегда отворачиваются от неудобных партнеров, способных их скомпрометировать. Что может принести не только моральный, но и материальный ущерб. Однако, в большинстве случаев, спровоцировать кризис не так просто. Для этого нужны скоординированные усилия мощных экономических субъектов и соответствующая обстановка. С другой стороны ухудшение условий хозяйствования, может оказаться весьма серьезным мотивом именно для подобной координации усилий неудовлетворенных развитием событий экономических гигантов. Поэтому, в конечном итоге, на организацию кризиса все равно толкает неудачная экономическая политика государства и в конечном итоге ухудшение общей экономической конъюнктуры. Именно шаткость экономической ситуации в предкризисном состоянии общества позволяет даже относительно небольшим толчкам (которые тем не менее не под силу отдельным, даже очень крупным хозяйственным субъектам) спровоцировать кризис. Однако для выяснения причин и виновников разразившегося кризиса нужен основательный анализ ситуации и изучение возможностей ряда крупных хозяйственных субъектов в организации этого явления. Вообще говоря, такой анализ следует сделать перманентным для отслеживания всех негативных тенденций в экономическом развитии. И не только для прогноза, но и для предотвращения кризисов.

Глава 3

1 НАРОДНОЕ ХОЗЯЙСТВО В 1995-1996 ГОДАХ

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ УКРАИНЫ И

России в 1995 году

Объем внешней торговли Украины в 1995 году приблизился к 23 млрд. долл. США, причем со второго полугодия установилось положительное сальдо, которое достигло к концу года 187 млн. долл. США. Таким образом, либерализация условий внешней торговли при относительной стабильности обменных курсов привела к опережающему росту экспорта в сравнении с импортом. Несмотря на то, что бывшие республики СССР остались наиболее крупными партнерами во внешней торговле (их доля в экспорте 53,7%, в импорте — 64,4%, а сальдо в торговле с ними отрицательное и составляет 1,12 млрд. долл. США) появилась тенденция переориентации Украины на поставки импортных товаров из других стран.

Особо отметим сокращение дефицита в торговле с Россией (с 2 млрд. долл. в 1994 году до 801,7 млн. долл. США), благодаря сокращению импорта (на 540 млн. долл. США) и росту экспортной выручки как за счет роста поставок продовольствия (в основном мясо и сахар), так и за счет либерализации торговли, благодаря чему наблюдалось подрастание цен вплоть до мировых. В импорте из России значительное место занимало давальческое сырье — нефть, переработка которой на не полностью загруженных украинских нефтеперерабатывающих заводах оказалась выгодной обеим сторонам. В феврале 1995 года был подписан Россией и Украиной Договор о свободной торговле, из которого РФ в одностороннем порядке исключила около двух сотен наименований товаров. Ожидалось, правда, что эти ограничения будут сняты по условиям Меморандума, подписанного с МВФ, да и по чисто экономическим соображениям.

Наличие договора с Россией позволяло Украине воздерживаться от присоединения к Таможенному Союзу бывших республик СССР без особых издержек для себя. Крупнейшие торговые

партнеры Украины из дальнего зарубежья — США (экспорт — 10,4%, импорт - 7,9% общего объема), Германия (8,8%. 15,4%), Швейцария (4,9%, 7,1%). Основные компоненты украинской товарной структуры экспортно-импортных операций следующие:

Экспорт — благородные металлы и изделия из них (36,2%); машины, оборудование и механизмы (11,8%); химическая продукция (9, 7%), а также продукты пищевой промышленности (8,4%).

Импорт — минеральные продукты (55,2%, в том числе газ — 31%, сырая нефть — 8,3%); машины, оборудование и механизмы (14,8%); благородные металлы и изделия из них (4,8%); пластмасса и каучук (3,6%).

В 1995 году по-прежнему большой объем внешней торговли приходился на так называемую «челночную» торговлю, которая уверенно обходила все таможенные ограничения, уворачивалась от пошлин и налогов, используя расцвет коррупции и взяточничества в среде мелких чиновников.

Россия в 1995 году

Как же обстояли дела в 1995 году в России и что планировало правительство РФ на 1996 год. Это тем более интересно, прежде всего потому, что РФ — наибольший торгово-промышленный партнер и кредитор Украины. На фоне некоторого общего падения производства (3%) в ряде отраслей наблюдалось увеличение выпуска продукции (например, в жилищном строительстве рост достиг 13%). Доля негосударственного сектора в ВВП составила 70%. Объем иностранных инвестиций за год достиг 2 млрд. долл. США. Этого безусловно мало и Российское правительство поставило себе целью добиться увеличения доли иностранных инвестиций хотя-бы до 10% их общего уровня однако не в 1996 году (по плану — 5%). Полагали, что в 1996 году лишь 70% общего объема инвестиций вложат сами предприятия, что являлось весьма смелым предположением. Хотя для этого планируется создать единый Налоговый Кодекс, стимулирующий инвестиции, и проводить поквартальные индексации производственных фондов. Последнее безусловно заставит выделять средства в возрастающих объемах на амортизацию, но и поднимет оптовые цены на продукцию, что нежелательно. С 1996 года отменен налог с сумм превышения фактических расходов на оплату труда по сравнению с их нормированной величиной. Это сделано под давлением иностранных инвесторов. Экспортерам также сделаны послабле-

ния, но не до конца: отменены экспортные пошлины, кроме самых главных — пошлины на нефть и газ (правда и они уменьшены вдвое). Государство не отказывалось от поддержки эффективных коммерческих проектов, но в пределах нескольких триллионов рублей и на конкурсной основе. Однако жесткая бюджетная политика в угоду требованиям ВМФ все-таки привела к сокращению российского экспорта, а увлечение покупками государственных ценных бумаг — к уменьшению внутренних инвестиций и все это происходило на фоне перманентного банковского кризиса.

Вообще говоря, всегда остается неясным где тот граничный объем эмиссии государственных ценных бумаг, вплоть до которого еще не разрушается сама возможность экономического роста. В докладе Торгово-промышленной Палаты РФ¹ отмечалось, что «затягивание стабилизации становится все более опасным, поскольку при сохранении экономического спада возможности инфляционного финансирования дефицита бюджета за счет выпуска государственных ценных бумаг и роста внутреннего долга ограничены по срокам. Уже сейчас динамика роста бюджетных расходов по обслуживанию государственного долга достаточно впечатляющая: 5,6% общего объема бюджетных расходов в 1994 году, 9,2% в 1995 году и 13,1% по проекту бюджета 1996 года. Важно также учитывать, что экспансия государственных ценных бумаг, оттягивающая часть находящейся в обороте денежной массы, способна ограничивать возможности прямых инвестиций в экономику».

В этом же докладе отмечалось, что «влияние предпринимателей на принимаемые решения осуществляется прежде всего путем лоббирования. Однако оно происходит преимущественно на основе неформальных личных контактов и в интересах отдельных предпринимательских групп».

Подобным образом было принято предложение об участии в финансировании дефицита госбюджета под передачу банкам в трастовое управление части госсобственности. В конце 1995 года «началась его реализация в виде залоговых аукционов, сопровождавшихся чередой громких скандалов — сначала вокруг «Норильского никеля», а затем нефтяных компаний «Юкос» и «СИДАН-КО». Наиболее слабое место в процедуре аукционов видится в том, что банк, уполномоченный на роль организатора одновременно выступает и как участник конкурса. Это делает небеспо-

¹ Российское предпринимательство (годовой доклад Торгово-промышленной Палаты РФ 1995 г. Москва 1995 г.)

венными опасения, что элитные отрасли уже прочно поделены в узком кругу и вся правительственная программа «кредиты за акции» изначально исключала честную конкуренцию» Предпринимательские круги, объединенные вокруг Торгово-промышленной палаты РФ, считают, что за деньги, привлеченные в бюджет на сомнительных конкурсах, в будущем, возможно, придется платить цену куда большую, чем та, что обозначена на банковских счетах».

Как же обстоят дела в 1995 году в народном хозяйстве Украины?

Теперь вернемся к Украине 1995 года. У ряда влиятельных политиков и чиновников часто появлялось искушение активно эксплуатировать преимущества экспортных отраслей (например, в Украине — это черная металлургия и аграрный сектор, а в России — это энергоносители, сырье, военная техника и т.д.).

Эти абсолютные преимущества, как отмечалось в докладе Центрально-европейского университета, являются временными, пока еще низка стоимость рабочей силы и относительно сносные издержки производства товаров. Но с ростом средней зарплаты и издержек, из-за выравнивания внутренних и мировых цен, ситуация может измениться. Гораздо важнее усилия по развитию внешней торговли и экспорта направить на эффективный поиск рынков сбыта. Собственно, либерализовав торговлю, правительство как раз создаст условия, при которых потенциальные экспортеры сами найдут эти рынки сбыта. Авторы вышеуказанного доклада приводят пример, когда, скажем, развитая страна направляет львиную долю ресурсов в развитие наиболее технологичных отраслей, имеющих наивысшую норму капитала, т.е. приносящих наибольшую прибыль. При этом, ряд других, более скромных по прибыльности отраслей, испытывая трудности с развитием из-за недостатка ресурсов, в полной мере не обеспечивают внутренний рынок. Именно здесь могла бы продать свой товар Украина. Это может оказаться, с точки зрения авторов доклада, ее относительным преимуществом.

Конечно, подобные крохи со стола пирующих промышленных гигантов несколько уязвляют самолюбие лидеров крупных и мелких обломков сверхдержавы, однако вполне заслуживают внимания экспортеров стран с реформируемой экономикой.

Обычные сомнения в необходимости введения режима свободной торговли следующие: качественные товары развитых стран

и дешевая азиатская продукция отберут у местной промышленности и сельского хозяйства местных покупателей с толстым и тощим кошельком соответственно. Поэтому нужны квоты, таможенные пошлины и еще что-нибудь для улучшения конкурентной способности местной продукции на местном же рынке. Однако мировой опыт показывает, что только международная конкуренция может разрушить монополизм местных производителей и заставить их улучшать качество товара, снижать издержки, реформируя свое производство, а также развивая систему снабжения и сбыта.

В 1995 году ухудшилась ситуация в топливной промышленности¹, которая по общему мнению была одной из главных виновниц гиперинфляции в 1992 и 1993 годах. Особенно много проблем было в угольной промышленности, которая славилась своими забастовками и средними зарплатами вдвое превышавшими среднюю по промышленности. Цены на уголь оказались настолько велики, что стало выгоднее покупать уголь в Польше. Украинский уголь не стали брать. Неудивительно, что в отсутствие средств, добыча угля стала падать и тогда возник вопрос: закрыть нерентабельные шахты (тогда — забастовки) или их дотировать (тогда — неконтролируемый рост дефицита бюджета), или же ввести высокие пошлины на импортный уголь (тогда полезут вверх цены и на свой).

В последнем случае подросли бы издержки на производство изделий в черной металлургии, которая являлась главной экспортной отраслью. А там и так было не все в порядке — постепенный рост цен на сырье и энергию сделал нерентабельным производство главного экспортного продукта — чугуна (начиная с III квартала 1994 года), а затем и сортового проката (III квартал 1995 года), оставив высокорентабельным лишь добычу и обогащение железной руды.

Далее имеет смысл привести текст Т.Шигаевой: «Таким образом, в 1995 году металлурги уже не могли повышать цены на основную часть своей продукции, поскольку их цены были ограничены ценами внешнего рынка, куда уходит основная часть металлургической продукции. Металлурги понимали, что уже не имеют резервов повышения цен, а потому вынуждены были спровоцировать рост курсовой стоимости доллара, чтобы снизить свои цены в долларовом выражении. После резкого скачка в

¹ Далее будем использовать данные из содержательного обзора Т.Шигаевой (Фин. Укр. 20 февраля 1996)

августе, курс доллара стал расти пропорционально росту цен в производстве черных металлов. Эта тактика сохранится по двум причинам. Во-первых потому, что государство будет бояться потерять главную статью экспорта, а во-вторых, потому, что за эти годы металлургии создали во властных структурах мощное лобби».

Прежде чем вернуться к вышеупомянутому обзору сделаем несколько замечаний. Первое — это отметим, что для большинства обозревателей характерно преувеличивать возможности отрасли, государственных структур и прочих институтов по степени влияния их на динамику макроэкономических показателей. Эти отрасли, структуры и институты скорее способны на толчок, но уж никак не на управление. Августовский скачок курса валют в большой степени был спровоцирован экспортерами, но не только ими, ибо ничего не мешало бы тогда экспортерам сотворить этот скачок раньше или повторить его еще раз, что было бы для них весьма кстати. Что касается их влияния на действия правительства, то в этом вряд ли кто станет сомневаться.

Второе замечание более частное и выражает определенное сомнение в направлении причинно-следственной связи событий — роста курса доллара, как следствия роста стоимости продукции черной металлургии. Скорее наоборот, цены были привязаны к доллару, вот и росли вместе с ним.

Тем не менее, мотивы изложены предельно откровенно: «Для поддержания экспортной способности металлургической отрасли государство должно будет взять на себя проблемы сдерживания пен в угольной промышленности и электроэнергетике, с чем государство вряд ли сможет справиться. Если же ценовую ситуацию в этих отраслях государство не удержит, металлургии уже в этом году достигнут того же дна, на которое угольщики опустились в 1994 году».

Забегая вперед, отметим, что некоторое оживление в промышленности в начале 1996 года было связано с определенным снижением цен на главные виды продукции топливно-энергетического комплекса, по настоятельным требованиям государственных органов. Это слегка уменьшило издержки производства в металлургии и химической промышленности, и привело к росту объемов производства. Это административное снижение цен на энергетические ресурсы было также связано с созданием определенного ценового запаса для экспортеров (т.е. разницы между

ценами товаропроизводителей и средними ценами внешнего рынка) в преддверии будущей индексации основных фондов.

Повышение государством ввозных пошлин на продукцию пищевой и легкой промышленности спровоцировало рост цен на импортные товары и, как следствие, рост цен на соответствующие отечественные товары. Действительно, постоянная неопределенность, неуверенность в завтрашних перспективах приводит к отказу экономических субъектов от нормального экономического поведения и, видимо, поэтому «в основе действий доморощенных бизнесменов лежат спекулятивные операции». Относительно, благополучное положение в химической промышленности, — цены на ее экспортные продукты ниже мировых, кроме того, в 1995 году химики на 3,5% увеличили производство аммиака, сырьем для которого является газ.

Большие проблемы остались в машиностроении, где объем производства упал до 40% по сравнению с 1991 годом. Падение производства продолжалось в 1995 году, сократился экспорт, на грани исчезновения находится приборостроение. Продукцию последнего не покупают, предпочитая импортное оборудование.

Безудержный рост цен вплоть до 1994 года в купоно-карбованцевом и долларовом исчислении привел к тому, что цены на многие товары достигли мировых. Часто выражают досаду в связи с тем, что жесткая монетарная политика на которую решились наши горе-руководители только в 1994 году, нужна была еще в 1992 году. В этом случае можно было бы надеяться на больший ценовой запас по многим группам товаров к моменту финансовой стабилизации, что дало бы значительные преимущества экспортерам и привлекло бы значительно больший объем инвестиций. Но главное, не разрушились бы до основания такие отрасли как машиностроение (особенно приборостроение), легкая промышленность и ряд других.

Так как, по-прежнему, значительная часть предприятий забило склады готовой продукцией, цена на которую отпугивала покупателей с тощим кошельком, появились предложения радикально решить этот вопрос, обязав предприятия распродать все свои запасы на аукционных торгах. По существу это есть некоторая форма банкротства, без уничтожения юридического лица.

Однако это настолько радикальный путь, что прежде чем на него решаться, надо бы посчитать все плюсы и минусы, а также оценить среднесрочные и долгосрочные последствия. Нельзя забывать, что консерватизм в экономической политике оплачен

большими денежными потерями, т.к. каждое административное вмешательство создает множество новых возможностей для пытливого ума, озабоченного получением прибыли. И реализация даже части этих новых возможностей иногда способна дестабилизировать рынок или его сегменты, весьма навредив множеству людей. Поэтому надо не забывать, что каждый раз, когда изобретают свой путь избавления от экономических трудностей, то это отталкивает от подобных горе-реформаторов искушенных в экономических проблемах потенциальных инвесторов.

Обсудим другие макроэкономические показатели Украины 1995 года. ВВП в 1995 году составил 4,9 квдрл. крб. (оценка Евроцентра — 5,2 квдрл. крб.). На конец декабря 1995 года по данным Минфина Украины общий объем внешнего долга составил 8,8 млрд. долл. США. Если взять курс доллара к карбованцу на уровне 179,400 крб./долл. США (на конец года), то получим уровень внешней задолженности Украины около 30% ВВП. По классификации Мирового банка, Украину можно отнести к группе стран с низкой задолженностью. Изъятие средств в виде налоговых платежей (до 70-90% прибыли) у юридических лиц, сокращение реальных доходов населения (более чем в три раза по сравнению с уровнем 1990 года), низкий уровень оплаты труда в ВВП (24,8% в 1995 году) резко уменьшил уровень сбережений в стране, подорвав базу для роста внутренних инвестиций.

Продолжающаяся практика неплатежей предприятий (называют разные цифры, например, 2 квдрл. крб.) приводила их к банкротству (350 тысяч дел о банкротстве в 1995 году). Несостоявшаяся приватизация множества предприятий (приватизировано 26% предприятий из 8 тысяч запланированных) в 1995 году привела к недополучению значительных средств в бюджет, и задержала развитие реформ. Понятно, что нужны большие инъекции средств в подобной ситуации, а рассчитывать на иностранные источники особо не следует. С другой стороны даже эта небольшая в данном случае финансовая помощь развитых стран и международных финансовых организаций обусловлена требованиями к Украине жить по средствам, активней решаться на реформирование внутренней структуры управления и на внесение необходимых изменений в законодательство.

В конце 1995 года обострился инвестиционный кризис. Темпы сокращения инвестиционного спроса вплотную приблизились к темпам промышленного спада. Как известно, эта тенденция может не только усугубить промышленный спад, но и ослабить

надежды на восстановление былого уровня производства, на структурную перестройку и, вообще, на будущее страны как промышленной державы.

По расчетам экспертов ФД «Воинтер», только за 1993-1995 годы ввод производственных мощностей на единицу инвестированного капитала в промышленности снизился почти в 5,6 раза. Ввод мощностей же снизился в десять раз, так как капитальные вложения упали более чем вдвое. В 1995 году эффективность инвестиционного процесса уменьшилась по оценкам на 30%, что расширило до огромных масштабов незавершенное строительство.

Отмечалось, что отдача на каждую инвестируемую предприятиями единицу оказалась в 4-5 раз выше, чем аналогичный показатель для льготных инвестиционных кредитов. Ибо дармовые инвестиционные деньги в госсекторе проедались, а, кроме того, коллективу было невыгодно слишком наращивать стоимость подлежащих выкупу активов. Против эффективности инвестиций работала также инфляция, так как спустя небольшое время рушились первоначальные расчеты и планы.

Рекомендовали повысить роль собственных источников финансирования предприятий: амортизации и прибыли. Опираясь на опыт стран с рыночной экономикой, эксперты ФД «Воинтер» отмечали, что в фазе кризиса собственные инвестиции должны составлять 70-75% всех средств, направляемых на восстановление фондов и на инвестиционные проекты, включая и привлеченные средства.

Итак в 1995 году и в начале 1996 года наблюдалось непрерывное снижение рентабельности той части промышленности, которая еще работала. Во многих отраслях рентабельность стала весьма низкой или даже отрицательной. В других, где рост цен поотстал, ожидалось падение рентабельности, которое приводило к сворачиванию производства.

Не радовали даже цифры, свидетельствовавшие о сокращении темпов падения производства в ряде отраслей ибо часто это означало, что для руководства пропал смысл продавать часть продукции теневым структурам для их экспортных операций. А пропал он потому, что цена продукции уже достигла критического значения, при котором ее продажа оказалась убыточной. Исчезла необходимость припрятывать эту продукцию и стало возможным показать ее всем, включая статистиков.

Основной заботой правительства была экспортная промышленность и та часть промышленности, продукция которой была

ориентирована на экспортноспособных производителей. Темпы роста оптовых цен были невысокими и в значительной степени потому, что правительство перешло к их регулированию, по крайней мере, в базовых отраслях. Снижение цен на коксующий уголь и ограничение роста стоимости электроэнергии тем не менее не привели к стабилизации цен в металлургическом комплексе, ради чего и было затеяно это самое государственное регулирование. Может быть потому, что есть еще какие-то дополнительные виды издержек металлургов, а может они использовали складывающуюся конъюнктуру для решения своих собственных накопившихся проблем.

Всегда большую обеспокоенность вызывает государственное регулирование цен. Прежде всего потому, что нарастающие дисбалансы имеют обыкновение разряжаться взрывным образом, что приводит к дестабилизации всего хозяйства. Создается впечатление, что кроме административного вмешательства в ценообразование и ужесточения монетарной политики, государство ничего не делает.

А с другой стороны, что государство может сделать, если предприятия простаивают, денег нет ни на зарплату, ни на структурную перестройку и модернизацию производства. Даже более того, не хватает средств на поддержание производства в работоспособном состоянии. А экономические законы отчего-то не работают, заставляя думать, что к нашей действительности нужно подходить с точки зрения какой-то другой науки, может быть даже не вполне экономической.

Предлагают даже заставлять наших капитанов производства строго выполнять законы рынка. На первый взгляд, это звучит забавно. Но стоит подумать, почему же эти капитаны производства столь строптивы. Может быть в этом виновата система управления с ее централизованным вертикальным подчинением, которая «не дает в обиду» множество нерентабельных и непроизводительных структур, поддерживая их в режиме экономического анабиоза. Могучие экономические и социальные силы спеленала армия чиновников из бывшей номенклатуры, которая не желает терять контроль над хозяйством страны и пугает себя и других призраком социального взрыва из-за нарушения социальной справедливости. В возможность торжества справедливости верят сейчас разве что блаженные, но считается дурным тоном выражать сомнения на этот счет. Так что, наверное, проблема не в эконо-

мических законах свободного рынка, а в реализации условий, когда эти законы станут проявлять себя.

ФОРМИРОВАНИЕ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

О контроле за расходованием бюджетных средств

Общая проблема для всех стран бывшего СССР — создание систем эффективного контроля за прохождением бюджетных средств. Ранее, по старой схеме основным звеном прохождения средств из бюджета были отраслевые министерства, которые подавали заявки на объемы финансирования и которым в их полное распоряжение и под их ответственность предоставлялись средства. В условиях переходной экономики подобная практика оказалась более чем неэффективной.

По меткому выражению автора одного из опубликованных в прессе гневных писем, в странах появились десятки и сотни отдельных «министерств финансов», т.е. каждое из отраслевых министерств обладало абсолютной монополией на свою долю «выбитых» из бюджета средств и бесконтрольно их тратило.

Например, интересная ситуация сложилась в государственных компаниях, обслуживающих Минэнерго Украины¹. Жесткое отношение к государственным организациям и завышение тарифов соседствовало с на первый взгляд мало понятным альтруизмом, проявляемым к частным фирмам (компании иногда отказывались от своей доли электроэнергии или от предоставления услуг по транзиту, не торопили частные фирмы с расчетом за услуги, в договорах не была предусмотрена ответственность партнеров за невыполнение обязательств, имело место сокрытие части своих доходов от невнимательного Минэнерго, не по назначению расходовались собственные средства и средства, полученные в виде помощи от родного министерства и т.д.).

Под давлением этих обстоятельств Россия и Украина, как и ряд других стран, выразили намерения перейти на систему исполнения бюджета через Казначейства². Преимущество новой системы — прохождение средств из бюджета под контролем казначейства, минуя отраслевые министерства.

В России на 1 февраля 1996 года уже две трети субъектов

¹ Подробнее см. статью А.Гайового «Государство на службе у номенклатуры» Фин. Укр., 5 марта 1996г.

² А.Волков. Фин. Укр. 1996, 27 февраля

федерации создали отделения федерального казначейства. Так как государственные деньги были «рассыпаны» по сети уполномоченных банков (в России их более полусотни), оказалось трудным делом проконтролировать их прохождение и были основания полагать, что имеют место задержки выплат, то правительственная комиссия по кредитно-денежной политике утвердила Сбербанк России в качестве генерального агента по счетам Главного управления федерального Казначейства Министерства Финансов. Хотя по словам министра финансов РФ «пока полностью не завершено формирование системы отделений Федерального Казначейства, Минфин не может отказаться от услуг коммерческих банков».

На Украине контроль за выполнением бюджета осуществлялся налоговой инспекцией, банковской системой и Минфином. Налоговая инспекция собирала налоги, но уже распределение их между Центром и местными бюджетами отдавала на откуп уполномоченным банкам. Минфин был занят распределением бюджетных средств, а контроль за их использованием фактически переходил к отраслевым министерствам и опять же к уполномоченным банкам. По данным Минфина в отдельные периоды 1995 года по счетам бюджетных организаций бесконтрольно перемещался двадцатидневный запас средств. Полагали, что оптимальное управление этими остатками средств на счетах было способно на то время частично решить проблему дефицита бюджета.

Казначейство собственно и должно было заниматься контролем за движением бюджетных средств. План поэтапного создания этого органа был подписан 2 декабря 1995 года П.Лазаренко, в то время первым вице-премьером. Казначейство получало право требовать полную информацию о прохождении средств в банковской системе и об их использовании по назначению. Казначейство получало также право «бесспорно изымать*» выданные в порядке финансирования средства госбюджета, государственных внебюджетных фондов в случаях нецелевого или неэффективного их использования».

До момента полного создания электронной системы платежей казначейства, контроль и учет прохождения бюджетных средств должен осуществляться параллельно с Нацбанком. Уже к 20 февраля, как сообщил зам. председателя правления НБУ В.Кравец, уже в шести областных центрах созданы узлы электронной почты, которые связаны между собой и должны быть подключены к электронной системе НБУ. Процедура прохождения средств в

рамках казначейства — предприятие, район, область, центр. По словам В.Кравца, в этом «пространстве» (но без казначейства) ежедневно «висит» от 5 до 10 трлн. крб.

Поначалу все решили, что с организацией Казначейства отпала необходимость в организации Бюджетного банка, идея которого активно обсуждалась на страницах печати в 1995 году. В отличие от России все средства бюджета с апреля 1996 года переводятся из комбанков на счета в Нацбанк, кроме тех случаев, когда госорганами будет принято, так называемое, особое решение. Однако парламентарии, несмотря на откровенное сопротивление Нацбанка и правительственных чиновников, склонны были принять решение пойти по российскому пути и собрать все бюджетные средства на счетах Сбербанка Украины.

Страсти вокруг бюджета

В связи с обоснованием бюджета на 1996 год возникла интересная полемика о принципах подхода к выбору основных показателей инфляции, темпов роста денежной массы, ВВП и т.д., которые могут быть реализованы в этом году. Понятно, что подобные прогнозы никогда не бывают абсолютно верными, так как учесть все в сложном рыночном механизме нельзя. В постсоциалистических и реформируемых обществах, где приводимые статистические данные по ряду объективных и субъективных причин далеки от своих реальных значений, подобные оценки и прогнозы еще меньше внушают доверие.

Правительство и сочувствующие ему экономические эксперты ориентируются на цифры, необходимые: для решения текущих политических проблем, для получения внешнеэкономической помощи и, конечно, для улучшения макроэкономических показателей страны в целом. Оппоненты, напротив, используя слабости в аргументации чиновников, опираясь на предыдущий часто неудачный опыт, приводят совсем другие цифры, более близкие к реально достижимым, как они полагают.

Как правило, оппоненты более убедительны, но их выводы неутешительны и отдают пессимизмом. Правительство настроено оптимистично, что радует, но этот оптимизм вызывает непрерывно растущее недоверие. Оппоненты чисто по человечески не симпатичны, особенно если они не могут ничего стоящего предложить. Правительственные чиновники и находящиеся у них на службе (или состоящие с ними в дружбе) эксперты вызывают большую симпатию, сила которой, увы, ослабевает по мере

несовпадения желаемого и действительного. Особенно, если желаемое сформировалось в результате их обещаний и обязательств, а действительное случилось из-за их некомпетентности или неспособности, включая сюда даже непреодолимые трудности — форс-мажор. Всё равно они виноваты и всё.

Оптимизм всегда побеждает, особенно у молодого экономического организма, поэтому оппонентов слушают в полуха, пока все, что они говорят не становится более чем очевидным. Тогда наступает пора менять правительство — нужна новая команда оптимистов, мечтателей и авантюристов.

Однако мы отвлеклись. Посмотрим как аргументируют цифры нового бюджета оптимисты. А так как нет пророка в своем отечестве, часто на украинскую сцену выходят западные эксперты. Глава группы советников Сороса-Ослунда при Министерстве экономики Дж. де-Менил обрушился с критикой на оппонентов, по существу предостерегая, что соглашаться с их прогнозом опасно. Так как сие приводит к ослаблению усилий нации и, как следствие, к тому, что этот нежелательный прогноз оправдывается. Он отметил, что некоторые, пессимистично настроенные эксперты прогнозируют темпы инфляции 75% (5% в месяц), а правительство — 33% (период — декабрь 1995 — декабрь 1996). Все бы ничего, но «5% в месяц в 1996 году будет означать, что стабилизация провалилась». Иностранный капитал отвернется от Украины, а международные финансовые организации откажутся от сотрудничества.

Оптимисты полагали, что если денежная база (наличные в обращении плюс резервы банков) равна 320 трлн. крб., то при 33% денежная эмиссия не должна превышать 107 трлн. крб. Добавляя к этой эмиссии зарубежную помощь на покрытие дефицита платежного баланса (менее 200 трлн. крб.) и доход от государственных ценных бумаг (75 трлн. крб.) получим величину бюджетного дефицита (382 трлн. крб.).

А напуганные критично настроенными западными экспертами депутаты считали иначе: если прогнозируемая инфляция составит 80-100%, то это втрое больше чем 33%. Значит, номинальное значение дефицита бюджета тоже будет втрое больше.

Дж. де-Менил, в свою очередь, полагал порочным рассчитывать статьи бюджета в процентах от ВВП, а не в реальных карбованцах («Ни в одной стране с рыночной экономикой бюджет не утверждают в процентах от ВВП»).

Оппоненты же приводили значения фактических уровней

инфляции в январе (9,4%) и в феврале (7,4%), что где-то в три раза более среднего «целевого» показателя (2,75%). Не утешали цифры прогноза мартовской инфляции в 3,8%. хотя сам автор этих цифр, председатель правления НБУ В. Ющенко в начале апреля полагал, что в ближайшие месяцы инфляция снизится до 3%, а во втором полугодии достигнет 1,5%. Кстати, это дало основание правлению НБУ принять решение о снижении учетной ставки с 8 апреля до 75% (с 1 апреля — 85%). Политика снижения учетной ставки будет продолжаться, так как реальная учетная ставка на 8 апреля составляла 39%¹.

Возвращаясь к темпам реальной инфляции в первом квартале 1996 года, было видно, что оптимизм правительства ничем не подкреплен. Может быть, правы те из экспертов, которые говорили о некоторой структурной составляющей инфляции издержек, которую невозможно легко подавить монетарными ограничительными методами. С другой стороны отпустив слегка инфляцию, чиновники сделают некоторые послабления экспортерам, уменьшат реальную сумму задолженности по зарплатам и пенсиям, улучшат в целом положение по обязательствам, выраженным в карбованцах. Не ясен вопрос о денежной базе на конец 1995 года. Сумма в 320 трлн. крб. — это оценка легального, официального оборота. Если предположить, что нелегальный оборот, не регистрируемый органами статистики, достигает 50%, т.е. 160 трлн. крб., то общая сумма денежной базы будет 480 трлн. крб. При этом оптимистически и пессимистически настроенные эксперты умножают эту сумму соответственно на 0,33 и 0,8-1,0 и получают в первом случае 158, а "во втором 384-480 трлн. крб. необходимой эмиссии, что увы сильно отличается от 107 трлн. крб. планируемого уровня.

С другой стороны правительству никто не мешал по-прежнему не выполнять свои обязательства: по выплате зарплаты бюджетной сфере, по пенсионному обеспечению, по другим социальным программам и т.д. Так, что было где слегка сэкономить и попридержать печатный станок. Нет сомнений, что нашли бы и другие менее грубые и не эмиссионные источники финансирования дефицита бюджета. Все это позволяло правительству твердо отстаивать свою программу финансовой стабилизации. Удручало лишь то, что расчеты бюджета покоились на зыбкой почве слабо обоснованных оценок.

Недостатками принятого Государственного бюджета 1996 года

¹ см. Фин. Укр. от 9 апреля 1996г.

полагали: 1) завышенные доходы в целом ряде статей и 2) поддержка неэффективных государственных предприятий. Именно последние способны были поглотить заметную часть внешних кредитов, а так как денег все равно мало, то справедливого дележа не будет. Так, например, угольщики уже оставили за собой право использовать большую половину инвестиций.

По словам министра финансов П.Германчука, прогнозы роста объема производства и в связи с ним увеличения поступлений доходной части бюджета традиционно не оправдываются. Так в январе-феврале было получено 18,9% годового дохода 1996 года, что на 2,4% ниже планируемых цифр. Поступления от продажи гособлигаций (16,5 трлн. крб.) за этот период также оказались на четверть меньше, чем планировалось. Все другие поступления также оказываются в конце концов меньше, чем планировали. К примеру, Фонд развития топливно-энергетического комплекса недополучил 20 трлн. крб.; АО «Укргазпром» не обеспечило поступлений в бюджет от транзита газа через территорию Украины и т.д.

Кстати подобное разочарование в возможностях своего правительства исполнить бюджет высказал в начале октября 1996 года депутат Российского парламента от фракции «Яблоко» А. Захаров на слушаниях о бюджете РФ-1997, отметивший, что последние четыре года парламентского контроля за исполнением бюджета не принесли успеха и проще его принять в любом виде не обсуждая.

Интересны кулуарные высказывания¹ вице-премьер-министра В.Пинзеника на эту же тему в процессе обсуждения первого варианта нового украинского бюджета 1997 года: «Сейчас появились новые тенденции в формировании бюджета. Очевидно, вы помните постоянные дебаты по прогнозу ВВП. Главная причина этих дебатов была одна — искусственно «натянуть» доходы, чтобы запланировать расходы. То есть, расходы мы планируем, а доходы потом не получаешь. Но нельзя планировать 100%-ную собираемость налогов. По крайней мере, в реальности этого не происходит». Относительно поиска источников покрытия дефицита бюджета В.Пинзеник сказал: «По моим подсчетам, предельная эмиссия на следующий год 1,1-1,2 млрд. грн., чтобы не выйти выше 25%-ного уровня инфляции».

Собственно он изложил позицию правительства. Проект госбюджета 1997 года сначала предусматривал дефицит в размере 4,09 млрд. грн. т.е. 3,8% ВВП (если рассчитывать по методике МВФ, то получится примерно 2,4 % ВВП), причем 2,09 млрд. грн.

рассчитывали покрыть за счет внешних, а остальную сумму за счет внутренних займов. Оптимизм правительства проявился в планируемых цифрах прироста реального ВВП — 1,7% (это притом, что за 7 месяцев 1996 года падение реального ВВП достигло 9,5% а в бюджете-96 предусматривалось лишь 1,8%), и величине валового внутреннего продукта на уровне 106,6 млрд. грн. Планировалось ввести два новых налога: на имущество предприятий и на недвижимое имущество граждан (в частности, обычные городские квартиры будут обходиться их собственникам в 0,25% их полной стоимости в год). Несколько перераспределятся налоговые поступления между государственным и местными бюджетами.

На образование, здравоохранение и культуру вместо прошлогодних скудных 8,8% оставили уже 6,3% от общей суммы расходов. Поэтому платные образование и лечение постепенно становились реальностью. Намечен был некоторый рост государственных капитальных вложений (с 3,2% до 4% общих расходов) в котором многие наблюдатели склонны были видеть затраты на могильные памятники нерентабельным предприятиям, т.е. на их консервацию и закрытие с некоторой имитацией компенсации освобождаемым работникам.

Более интересны были планы по снижению расходов на содержание государственного сектора экономики (с 12,4% до 9,7% общих затрат), что свидетельствовало о намерениях правительства бросить множество госпредприятий на произвол рыночной стихии или, как сейчас принято выражаться, — уменьшить участие государства (т.е. правительства) в экономике.

В первом варианте проекта бюджета 1997 года предусматривалось также оживить производство с помощью процедур, которые позволили бы увеличить собственные оборотные средства предприятий и способствовали бы реконструкции и обновлению основных фондов. В намерениях правительства было уменьшить налог на прибыль (рассчитывать который будут уже с разности между валовыми доходами и валовыми расходами), может быть даже организовать налоговые каникулы. Только за счет этого правительство надеялось на увеличение оборотных средств предприятий в 1997 году на 8,7 млрд. грн. В первой версии бюджета-97 намечалось снизить также подоходный налог на граждан (до 30%), черныбыльский налог (с 12% до 6%), налог на фонд занятости (с 2% до 1%), отчисления в Пенсионный фонд (с 32% до 25%), исключить изъятия на соцстрах и во внебюджетные фонды.

Судя по второй (ноябрьской) версии бюджета-97, планировалось сократить начисления в фонд заработной платы (с 51% до 32%), а общий уровень налогообложения снизить с 42% до 34% от ВВП. Таким образом, налоговая реформа должна была бы привести к тому, что бюджет «отдаст» экономике 9 млрд.грн.

Бюджет в предыдущие годы корректировался правительством, которое фактически не несло ответственности за изменения (читай нарушения, ибо это закон) бюджетных расходов. Только в конце года эти изменения представлялись на утверждение ВС. Последний не принял бюджеты 1994 и 1995 годов, назначил специальную следственную комиссию, но столкнулся с невозможностью наказать виновных, ибо, как теперь принято говорить, не оказалось соответствующей правовой базы. Другими словами, чиновники прикрываясь теми обстоятельствами, что решения принимались коллегиально и принимались только «в связи с острой государственной необходимостью», сняли с себя всякую ответственность. Это заставило законодателей заняться выработкой законопроектов, где бы были заложены меры воздействия на исполнительную власть, способные поколебать безмятежность чиновников. Но это спокойствие чиновников имело под собой серьезные основания: отчеты о выполнении бюджетов прошлых лет придется принимать, ибо этого требует регламент и надо ведь уточнять цифры внутреннего долга (который формируется с учетом прошлых задолженностей) для будущих документов.

С 1997 года планировали ввести новые правила расчета налогов и новую отчетность. Сторонники нововведений считали, что надо торопиться, так как приближаются выборы, когда непопулярные и неудобные решения попросту будут отменяться и это задержит развитие реформ. Противники возражали, полагая, что хотя эти правила и просты (как уверяют разработчики), т.е. проще старых, но переходить на них нужно длительное время. Международная практика не зря предусматривала большой временной лаг (от одного года до нескольких лет) между законодательным утверждением новой налоговой схемы и моментом введения этой схемы в действие. Никто толком не представлял последствий этого перехода. Отсутствовали анализ развития событий множеством оппонентов и широкое обсуждение нововведений в среде специалистов, не были убеждены в необходимости этого шага заинтересованные стороны. Еще большую тревогу вызывали небрежность аргументации, отсутствие массивной проработки деталей в средствах массовой информации, отсутствие доступной

литературы и достаточного количества публикаций не только оппонентов, но и самих авторов программы. В конце 1996 года Верховный совет оказался в сложном положении: или принять пакет представленных правительством законопроектов (под общим названием «Экономический рост») и задержать тем самым принятие бюджета, или принимать бюджет без законодательной базы. Хотя, по оценкам специалистов и по многочисленным отзывам тех, кто его видел, пакет законопроектов был несомненно прогрессивен и был способен в перспективе создать благоприятные условия для народного хозяйства.

Индексация основных фондов и ее макроэкономические последствия.

Основной целью настоящей — уже третьей индексации основных фондов, которая введена в действие указом Президента с 1 апреля 1996 года, как и двух предыдущих (май 1992 г. и октябрь 1994 г.), являлось увеличение доли амортизационных отчислений. Действительно, в 1995 году относительный объем этих отчислений составил лишь одну седьмую или одну девятую часть поданных отчислений в 1989-1990 годах.

Понятно, что при таком восстановлении основных фондов уже через несколько лет работать будет не на чем. Кроме того, чиновники рассчитывали, что вполне может быть возобновлена практика отчислений в бюджет 15% от суммы амортизации, что по их мнению будет способствовать наполнению государственной казны.

В своем интервью летом 1996 года В.Лановой предостерег о недопустимости подобной практики: «амортизация не должна облагаться налогом (у нас существовал налог на амортизацию в 20-25%). Это должен быть специальный счет, которым не могло бы распоряжаться министерство. Как вы помните, раньше часть прибыли и амортизации у нас изымалась в отраслевые фонды. Это было незаконно. В таких условиях предприятия боялись хранить на счетах амортизационные средства».

В то же время Мировой банк высказал определенное беспокойство и предложил перенести сроки индексации, например, на начало следующего года. Беспокойство высказали и многие эксперты из самых разных организаций. В чем же суть сомнений? Прежде чем перейдем к изучению негативного воздействия индексации на макроэкономические показатели, выясним что из себя представляет эта индексация.

Балансовая стоимость основных средств, введенных в действие до 1 января 1995 года, увеличивается в среднем в 10 раз. Для не проиндексированных основных фондов (введенных в действие после 1 января 1995 года) балансовая стоимость увеличивается соответственно индексам стоимости незавершенного строительства, оборудования и оборотных средств, сданных в аренду. Поквартальные коэффициенты за 1995 год в частности для строений и сооружений — (2,24; 1,57; 1,26; 1), для оборудования и транспортных средств — (2; 1,6; 1,2; 1).

Итак, какие будут последствия проведения индексации основных фондов? Исходя из того, что амортизация включается в себестоимость, следует ожидать роста оптовых цен производителей. Именно подобные явления наблюдали после проведения первых двух индексаций основных фондов, однако на фоне действия других механизмов инфляции, эффект этот оказался смазанным и не бросался в глаза. Инфляция уже значительно уменьшена, механизмы ее воспроизводства подавлены и рост оптовых цен за счет увеличения объемов амортизационных отчислений (до 40% по драматическим оценкам «Комментариев») способен разогнать инфляцию так, что планируемые правительством 33-34% за весь 1996 год будут достигнуты значительно раньше.

Кстати, понимая опасность индексации, как источника нового витка инфляции, правительства иногда синхронно снижали уровни амортизации (например, правительство СССР в 1991 году и украинское правительство в начале 1995 года).

Экспортеров должно было беспокоить то обстоятельство, что спровоцированный индексацией рост себестоимости продукции делает цену товара столь высокой, что об экспорте можно будет забыть. Например, цены могли бы превысить мировой уровень. Если местный потребитель, лишенный выбора, вынужден иногда приобретать подобный товар, то иностранцы этого делать не станут. Понятно, что продаваемые сейчас товары, в цену которых амортизация основных фондов фактически не включена, в действительности и по большому счету продаются себе в убыток. Ибо уменьшать цену на сумму амортизации — это, по существу, воровать у производства, лишая это производство будущего. Не надо говорить, что это позиция временщиков, это понятно любому здравомыслящему человеку.

Почему же раздавались голоса об отмене индексации или о переносе ее сроков? Дело в том, что процесс восстановления основных фондов — дело не одного года, а многих лет. И если

сейчас дела идут плохо, может быть стоит уменьшить (а в данном случае — не увеличивать) долю амортизационных отчислений в этот трудный год, переложив тяжесть восстановления фондов на будущие более благополучные периоды? Таким образом, становится понятной позиция Мирового банка и множества экспертов, которые беспокоились о том, что взяв на себя лишнюю нагрузку, экономика Украины так и не выпрямится.

В связи с индексацией основных фондов возникли бы проблемы в приватизационном процессе, который планировалось завершить в конце 1996 года. Кстати отметим, что в следующем 1997 году массовой приватизации не будет, поэтому и никаких забот с приватизацией также не ожидается. И опять понятным становятся предложения о переносе сроков индексации на начало 1997 года. Однако какие же проблемы ждут приватизационный процесс в случае введения в действие Положения об индексации основных фондов? Практика предыдущих индексаций показала, что на УФБ проиндексированные акции не удавалось продать даже по номиналу, пока инфляция не снижала их реальную цену до определенного предела. Именно поэтому ФГИ добивался того, чтобы приватизирующимся предприятиям позволили отложить индексацию до 1 июля 1996 года. За это время они должны были бы оценить имущество, продать по положенным льготам акции своим работникам и, желательно, успеть провести аукционы. Правда, была надежда, что правительство передумает и отложит индексацию основных фондов на начало следующего года. Иначе, по меткому выражению обозревателя «Финансовой Украины» Д. Кошевого, «приватизация может затянуться, пока инфляция не съест очередную индексацию».

Но к осени стало ясно, что правительство не передумало. И тут не обошлось без парадоксов. Индексацию начали проводить в отношении всех фондов подряд, даже в отношении импортной оргтехники и компьютеров, цены на которые стремительно падали. Изумленные хозяйственники вдруг обнаружили, что старые компьютеры оказались дороже более современных и совершенно новых аппаратов. Министерским чиновникам может быть не очень хочется вникать в эти мелочи, ибо формальный несколько завышенный рост активов приведет к такому же несколько завышенному росту амортизационных отчислений, чего и добивались. В действительности же быстрое падение рыночной стоимости импортного оборудования, в основном из-за морального сгаре-

ния, должно было подразумевать все более ускоренную амортизацию.

Кстати, правительство, проводя индексацию основных фондов, поднимало в масштабах страны объемы амортизационных отчислений, которые увеличивали себестоимость и уменьшали, тем самым, налог на прибыль. Поэтому, потери от сокращения суммы налога на прибыль в масштабах страны (около 3,5 млрд. грн.) планировалось полностью перекрыть будущим (2%-ным) налогом на имущество предприятий. Но тогда крупные предприятия с большими объемами основных фондов уменьшат свою прибыль и вынуждены будут платить основательный налог на имущество, так как планировалось взимать один из налогов: то ли налог с прибыли, то ли налог на недвижимость, в зависимости от того, какой из них больше. Беспокойство многих специалистов сводилось, по существу, к одному: конечно необходимо повышать размер амортизационных отчислений и ускорять амортизацию основных фондов, но не за счет уменьшения чистой прибыли.

Иностранные инвестиции в хозяйство Украины.

Ниже¹ будем использовать данные, приведенные в статье вице-премьер-министра Р. Шпека .

Считалось поначалу, что общий объем инвестиций в экономику Украины необходим в размерах более 40 млрд. долл. США. Правительство полагало, что строительные корпорации, промышленные предприятия и малый бизнес может освоить в год до 2-2,5 млрд. долл. США.

Однако объем прямых инвестиций, которые были направлены на Украину, за 1992-1995 годы достиг лишь 750,1 млн. долл. США (в 1995 году — 266,6 млн. долл. США), причем доля стран бывшего СССР — 5,7%. Средства были вложены в основном во внутреннюю торговлю (30% всего объема инвестиций), в пищевую промышленность (13,9%), в черную и цветную металлургию (4,8%), в транспорт (4%), в легкую промышленность (3,8%), в производство стройматериалов (3,6%) и в ряд других отраслей уже в меньшей степени. Наибольший объем инвестиций, начиная с 1992 года, был внесен инвесторами США (25,9%), Германии (16,5%), Великобритании (6,1%), Кипра (4,9%) и Швейцарии (4,5%). На таком же уровне объем инвестиций из России (4,8%).

Средства были вложены в 3,5 тысячи организаций, из которых

¹ Урядовый курьер 62, 2 апреля 1996 г.

77% совместные предприятия. Кстати отметим, что удельный вес совместных предприятий в общем количестве действующих в Украине промышленных предприятий достигал 21%, а доля их продукции в ВВП около 3%. Треть предприятий с иностранными инвестициями занималось посреднической деятельностью. Украина давала определенные государственные гарантии защиты иностранных инвестиций, регулируемые декретом Кабмина «Про режим иностранного инвестирования». Существовали таможенные и налоговые льготы, причем последние были существенны для предприятий, зарегистрированных до 1995 года. С 1995 года новые предприятия действовали уже в национальном режиме.

Льготы вновь создаваемым предприятиям с иностранными инвестициями фактически были упразднены в декабре 1994 года законом Украины «О налогообложении прибыли предприятий», из-за того, что их использовали для ухода от налогов, а не для реального инвестирования. Эти льготы стимулировали не инвестиции (или не только инвестиции), а создание СП, которые в свою очередь становились легальным инструментом ухода от налога с прибыли в тех отраслях, где можно было получать сверхприбыли (экспорт сырья, металла, нефтепродуктов, импорт табачных изделий, спиртных напитков и т.д.). Однако законодатели, почувствовав, что надо что-то предложить взамен, сняли НДС с экспорта украинских товаров, сняли НДС и акциз с импортного оборудования, комплектующих и материалов для собственного производства, сократили номенклатуру подакцизных товаров (увеличив при этом ставку налогообложения их импорта), подняли ввозной таможенный сбор на товары не первой необходимости, фактически запретили импорт товаров гражданами.

Иностранное имущество, необходимое для инвестирования или включения в уставной фонд, по-прежнему освобождалось от таможенных пошлин и налога на импорт.

Указом Президента был введен национальный режим и для участия иностранных инвесторов в приватизации госимущества, а ряду иностранных инвесторов пакеты акций продавались на неконкурсной основе. Для двух сотен предприятий, которые имели особое значение для экономики Украины и приватизация которых находилась под контролем правительства, отработывались пилотные проекты и подбирались надежные иностранные стратегические инвесторы.

Кстати следует отличать, так называемых, портфельных инвесторов, которых заботит больше прибыль при покупках и

перепродажах (т.е. на спекуляции) акций (как, впрочем, и других ценных бумаг) и лишь в какой-то степени дивиденды, от стратегических инвесторов, которые желают участвовать в управлении предприятием, в которое они вкладывают свои средства (а также технологии, «ноу-хау», доступ к рынкам сбыта и т.д.) с целью получить свою долю прибыли. Поиском таких стратегических инвесторов (это обычно промышленные компании близкого профиля), как правило, занимаются инвестиционные банки. Именно они отвечают на основные вопросы, которые остро интересуют потенциальных стратегических инвесторов, т.е. почему именно это предприятие и какова его цена. Процедуры, проводимые специалистами инвестиционных банков, весьма основательные и требуют значительных усилий и времени. Часто стратегический инвестор нуждается в финансовой поддержке, которую также может оказать инвестиционный банк или своими средствами, или привлекая средства со стороны. Кстати, портфельные инвесторы требуют лишь подтверждения прибыльности предприятия, поэтому процедуры подготовки инвестиционного проекта имеют небольшой объем и требуют не так много информации и времени. Чего не скажешь о инвестиционных проектах для стратегических инвесторов, для которых инвестиционные проекты готовятся значительно более основательно и требуют много времени и усилий.

Р. Шпек подчеркивал, что если «отечественный инвестор практически не вкладывает средства в развитие производства, не пойдет и иностранный инвестор». Обсуждая проблемы с ввозом капитала, А. Сундаков — представитель МВФ в Украине, — недоумевал: «Ввоз капитала под долговые обязательства требует лицензии НБУ, а под покупку основных фондов — не требует. В некоторых странах ссуда дочернему предприятию с точки зрения налогообложения более выгодна, чем покупка его акций, а украинское правительство требует под каждую ссуду получать лицензию. Не удивительно, что оценивая сравнительные преимущества обоих вариантов, инвестор выберет, например, Чехию.* а не Украину».

Как же рассчитывало обойти эти трудности правительство Украины? Что внушало оптимизм Р.Шпеку? Понимая, что инвестор внутренний или внешний потребует заметного долевого участия правительственных структур или поддерживаемых Украиной и другими государствами фондов в разделении инвестиционного риска, правительство во-первых занялось выяснением кого,

собственно, надо поддерживать и во-вторых начало формировать фонды и компании с целью поддержки инвестиций. Так, например, указом Президента Украины создана Украинская государственная кредитно-инвестиционная компания, а также разрабатывался проект Мирового банка с целью получения кредитных ресурсов для создания Фонда поддержки предэкспортных гарантий.

«В Украине уже начали свою деятельность фонд поддержки предприятий в новых независимых странах, инвестиционный капитал которого выделен Конгрессом США через Агентство США по международному развитию, который поддерживается Корпорацией частных инвестиций за границей», — отмечал Р.Шпек.

Как уже отмечалось, ранее считали, что для развития экономики Украины необходимо около 40 млрд. долл. США. К концу 1996 года аппетиты выросли и стали яснее масштабы отставания Украины от развитых стран. Только телекоммуникации потребуют вложения около 40 млрд. долл. США для достижения уровня стандартов индустриального Запада.

Прямые иностранные инвестиции вплоть до октября 1996 года оценивались в 1,2 млрд. долл. США, а привлечение средств в форме среднесрочных и долгосрочных кредитов определялось в 3-4 млрд. долл. США. Понятно, что это, в основном, были кредиты международных финансовых организаций и кредиты правительств развитых стран. Так, сами американцы оценивали размер финансовой помощи Украине в 1996 году в миллиард долл., причем 70% этой помощи — это кредиты их правительства.

Правительства всех развитых стран выделяют обычно, так называемые, связанные кредиты, то есть эти кредиты даются под определенные обязательства страны-получателя. Эти обязательства понятны — купить на эти кредиты товары или услуги из стран-кредиторов: так называемый, неконкурентный сбыт своей продукции. А так как перепроизводство — основная проблема развитых стран, то кредиты в определенных объемах и с условиями разрешения этой самой проблемы, всегда нас ждут.

Приток же частного предпринимательского капитала в Украину невелик. По оценкам Минстата на каждого жителя Украины к концу 1996 года приходилось до 23 долл. накопленных прямых инвестиций (в 1994 — всего 9 долл.). Для сравнения, в постсоциалистических странах Восточной Европы этот параметр менялся от 100 долл. (Словакия) до 1200 долл. (Венгрия).

Иностранные инвесторы вкладывали более половины всех прямых инвестиций в торговлю, пищевую и машиностроитель-

ную промышленности Украины. Торговля и пищевая промышленность всегда характеризуются быстрой окупаемостью, малой капиталоемкостью и высокой нормой капитала и интерес инвесторов понятен. Машиностроение и металлообработка, как считают, привлекательными стали из-за низкого спроса за рубежом на инвестиции в развитие машиностроительных отраслей. Ситуация в чем-то подобна случаю с табачной отраслью в развитых странах. Падение спроса и ужесточение требований в развитых странах стимулировали обратить внимание на обширный и не регламентированный рынок постсоциализма.

К началу 1997 года машиностроение характеризовалось наибольшими темпами падения производства, а наиболее благополучные топливная, электроэнергетическая отрасли и черная металлургия были обойдены вниманием иностранных инвесторов. Хотя, может быть, их туда просто не допустили. Только два процента иностранных инвестиций пошло на приобретение акций украинских предприятий и это при том, что наиболее крупные предприятия кондитерской и табачной отраслей уже полностью контролируются иностранным капиталом.

Анализ причин выбора объектов инвестиций показывает, что инвесторов привлекают районы с развитой инфраструктурой, где местные власти окружают их вниманием, обеспечивают достоверной информацией, постоянно консультируют, предлагают разумные доведенные до чисел проекты, знакомят с реальными их исполнителями. Тем не менее, инвестиции обходят Украину из-за нестабильности и не исполнения законодательства, из-за недостоверности информации, из-за больших потерь времени и средств по причинам неразвитости инфраструктуры и обременительности бюрократических процедур. Низкой, с точки зрения иностранных инвесторов, является норма капитала практически повсеместно кроме, разумеется, внутренней торговли и финансовых операций.

Еще одна проблема, которая требует больших усилий — это разработка и ввод в действие соглашений с другими государствами 1) по вопросам содействия и взаимной защите инвестиций, а также 2) по вопросам исключения двойного налогообложения доходов и имущества и предотвращения уклонения от оплаты налогов.

В первом случае уже действовали соглашения с Великобританией, Данией, Польшей, Францией, Болгарией, Чехией, Канадой, Вьетнамом, КНР, Финляндией, Египтом, Монголией, Грузией,

Казахстаном, Узбекистаном и Республикой Эстония. Во втором вступили в действие соглашения также с Великобританией, Республикой Беларусь и Польшей. Пока на тот момент еще не действовали соглашения с США, Германией, Словакией, Арменией и Литвой по вопросам содействия и защиты инвестиций. Соглашения по вопросам исключения двойного налогообложения и предотвращения уклонения от оплаты налогов были уже подготовлены, но на тот период еще не обрели силу с США, Узбекистаном, Россией, Финляндией и Германией.

По мере отработки всех аспектов законодательства и оформления межгосударственных соглашений, представляющих интерес для иностранных инвесторов, следовало ожидать оживления деятельности и в этом важнейшем для реформируемой экономики Украины направлении. В 1996 году заканчивалась официальная кампания приватизации. Кроме того, госбюджет 1996 года предусматривал резкое сокращение государственных капиталовложений (на 35 трлн. крб.).

Поэтому, всем субъектам украинского рынка стало понятно, что нужно искать любые источники негосударственного финансирования.

Западные инвесторы, с другой стороны, более активно изучали украинскую экономику и были заняты поиском прибыльных предприятий, которыми мало интересуется правительство. Пока это больше разговоры и обещания, но в первом квартале 1996 года прошло два масштабных форума по инвестиционной привлекательности местных украинских и СНГ-вских предприятий, что свидетельствует о росте интереса Запада к инвестиционным проектам, представленным постсоциалистическими странами. Но получив возможность вкладывать деньги, инвестор требует гарантий и выполнения очевидных на его взгляд условий, то есть, например, прозрачности объекта инвестирования (какие подразделения прибыльны, а какие — нет; кто основные акционеры и каковы их планы развития предприятия; дадут ли возможность ознакомиться с объективной финансовой отчетностью). Иностранцы не понимают, почему руководство не занимается улучшением производственных процессов, которое вовсе даже не требует привлечения средств. Им также невдомек, почему это местные руководители толком не представляют параметров рынков, на которых действуют их предприятия. И почему никто на этих предприятиях серьезно не занимается (и, что уже совсем невероятно, и не хочет заниматься) статистикой продаж, анализом

сбыта, стратегией выбора видов продукции и т.д. Местные руководители, которые приобрели права собственности на активы своих предприятий, сопротивляются получению инвесторами даже ограниченного контроля над управлением. Последних пугает атмосфера внутренней конкуренции в среде управляющих и акционеров, которая принимает иногда не цивилизованные формы и порой характеризуется привлечением внешних структур силового типа. В такой ситуации понятны тревоги иностранных инвесторов, вложивших (или только собирающихся вложить) деньги в экономику постсоциалистических стран, в частности, в экономику России. Похоже, в последнем случае, иностранцам ничего не оставалось делать, как обратиться в конце 1996 года непосредственно к руководству Министерства внутренних дел и к руководству Службы Безопасности напрямую. Возможно они надеялись заключить контракты с охранными подразделениями этих служб, для обеспечения как своей личной безопасности, так и для обеспечения сохранности своего имущества и средств.

Для привлечения капитала частных иностранных инвесторов в постсоциалистические державы, правительства развитых стран вынуждены создавать специальные показательные инвестиционные программы. Так, правительство США предоставило средства 11 инвестиционным фондам. Поначалу фонды были организованы в Польше, Чехии, Словакии и Венгрии. Крупный фонд с объемом финансирования в 450 млн. долл. США был создан в России. Были сформированы капиталы двух фондов по поддержке малых предприятий в Украине, Молдове и Беларуси, а также в центральноазиатских республиках бывшего СССР по 150 млн. долл. США. каждый. Работающий в Украине «Western NIS Enterprise Fund» («Фонд поддержки предприятий в новых западных независимых государствах», то есть в государствах, образовавшихся в западной части бывшего СССР), созданный в 1994 году, к концу 1996 года выделил почти 30 млн. долл. США 18 малым предприятиям. Фонд малых кредитов, опекаемый WNISEF, финансировал 27 предприятий и отдельных предпринимателей, выделив на эти цели 1,2 млн. долл. США. По словам руководителя WNISEF С. А. Карлсона, инвестиции в уставной фонд предприятий осуществлялись путем покупки акций (причем, не обязательно простых, вполне подходят и привилегированные). Можно было создавать СП. Кроме того Фонд представляет также техни-

¹ см. подробнее материал И.Новицкой в Финансовой Украине от 12 ноября 1996 года.

ческую помощь и предлагает ряд образовательных программ. Минимальный срок работы Фонда превышает десять лет¹.

Рассмотрено было более тысячи бизнес-планов, которые, как правило, отправлялись на доработку из-за отсутствия серьезной маркетинговой информации. Другими словами, отсутствует серьезный анализ рынков сбыта и все расчеты руководства малых предприятий, как и прежде, ориентируются «на авось». Есть претензии к проведению отчетности и к процедурам формирования организации работы на предприятиях, получивших поддержку Фонда. Определены приоритеты инвестиционной политики Фонда. Иностранцы полагают, что имеет смысл вкладывать средства в пищевую промышленность Украины и в производство строительных материалов на ее территории. Пока результаты деятельности работы таких Фондов очень скромные, но их руководство настроено оптимистически.

Серьезные инвестиции пойдут лишь тогда, когда будет подготовлена почва для их освоения, причем инвестированный капитал должен быть капиталом развития, а не средством для решения сиюминутных задач.

Жизнь по СРЕДСТВАМ в 1996 году

Несмотря на определенные успехи Украины в сдерживании инфляции и достижении нужных, но пока отдельных макроэкономических показателей, МВФ посчитал, что превышение ею ряда оговоренных в Меморандуме нормативов не позволило возобновить программу stand-by в апреле 1996 года. МВФ можно понять — нельзя допускать послаблений, иначе все благие намерения, не подкрепленные жесткой позицией, приведут к краху программы оздоровления.

Но МВФ достаточно прозрачно намекнул на очень высокую вероятность получения кредитных средств чуть позднее, что дало основание правительству Украины учесть эти деньги в бюджете 1996 года. Разумеется, МВФ был ознакомлен с соответствующими статьями бюджета 1996 года.

Прогнозируя события, правительство понимало, что останется в первом квартале 1996 года без внешнего финансирования. Ибо кредит Эксимбанка Японии (150 млн. долл. США) может быть получен лишь после положительного решения Совета директоров МВФ, а этого решения нужно было еще дожидаться и не ранее мая. Следовательно и эти деньги не могли появиться в

первом квартале 1996 года и может быть даже во втором квартале тоже. ЕС также пообещало кредит (ECU 200 млн.), но учитывая, что предыдущий и уже использованный кредит ЕС (ECU 85 млн.) оформлялся больше года (Соглашение было подписано в июле 1995 года, а ратифицировано недоверчивым ВС Украины лишь через пять месяцев), то правительство даже сильно рисковало, когда включило эти средства в статьи бюджета в третьем квартале 1996 года.

Итак, прогнозируемые источники средств для покрытия дефицита бюджета в первом и немного во втором квартале были кредиты Нацбанка и поступления от операций с государственными ценными бумагами. А внешние платежи в первом квартале оказались велики. Планируемые цифры правительства в 256 млн. долл. США были существенно перекрыты. Называют¹ суммы в 74 трлн. крб. и 500 млн. долл. США, говорят о незапланированных платежах за поставки газа в январе (140 млн. долл. США). Однако сути это не меняет — возник перерасход. Кредиты Нацбанка по плану 107 трлн. крб. выделенные только на 1 квартал были полностью истрачены на покрытие внешних платежей (75 трлн.) и внутренние нужды (35 трлн.).

В целях резкого уменьшения денежной массы в обращении, Нацбанк ужесточил нормативы резервирования комбанков, поддерживал высокую положительную ставку рефинансирования. А государство приостановило платежи по заработной плате все тем же шахтерам, а заодно и всей бюджетной сфере. С одной стороны государству нужны были неинфляционные деньги и много. А с другой следовало резко уменьшить уровень инфляции, чтобы заслужить внешние кредиты. Так что, эти меры вполне отвечали вышеназванным целям.

В связи с ростом внутреннего долга, в том числе задолженности по зарплате, правительство начало присматриваться к уровню существующей в стране оплаты труда. По мнению высокопоставленных правительственных чиновников «возникла чрезвычайно большая диспропорция в зарплате производителей и потребителей продукции». Во второй десятке по уровню оплаты труда оказались шахтеры, машиностроители, а зарплата работников пищевой и нефтеперерабатывающей промышленности значительно увеличилась. Непроизводственная сфера тоже по мнению чиновников слишком подняла свои зарплаты. В феврале 1996 года на совещании у Президента Украины В. Пинзеник обращал

¹ Г. Вышлинский Финансовая Украина 17 апреля 1996г.

внимание правительства и администрации Президента на «уникальный украинский нонсенс», суть которого в том, что там где Украина платит деньги, она абсолютно не имеет влияния на объемы выплат. Посему тут же поступили предложения снова вернуться к тарифной системе оплаты, платить лишь тогда, когда товар будет окончательно продан, а не тогда, когда он (товар) всего лишь произведен, и т.д.

Проблема сокращения выплат в бюджетной сфере обострилась, когда правительство решилось таки частично погасить в конце мая 1996 года заметную долю задолженности по зарплате. В момент выплат было объявлено о сокращении финансирования бюджетных организаций (включая и выплаты на зарплату) до 60-70 процентов их прежнего объема. Проблемы реорганизации и сокращения числа работающих были переложены на самих сокращаемых, причем вопросы социальной реабилитации и социальной поддержки не поднимались вовсе.

Многие предприятия и организации, пытаясь сохранить жизнеспособную производственную и деловую структуру почти пропорционально снизили зарплату сотрудникам (там где нельзя было уменьшить недельную часовую нагрузку, — например, в Вузах) или сократили число рабочих дней в неделю. Чиновники справедливо полагали, что попавшие в такую ситуацию люди недолго будут придерживаться принципов социальной справедливости и вскоре вытеснят наиболее слабых и менее необходимых коллег на улицу. Занимательно, что некоторым категориям служащих даже повышали зарплату — при этом последние были вынуждены работать уже не три дня в неделю, а всего лишь два, ибо номинальное значение выплат бюджета на зарплату не изменялось или даже уменьшалось.

Асі августа 1996 года было официально объявлено о повышении зарплат бюджетным служащим, пенсий, стипендий и т.д., видимо, чтобы подсластить предстоящее повышение тарифов на коммунальные услуги. Однако в среде бюджетных служащих не получивших весенние зарплаты и оставшихся без средств на период летних отпусков, это решение вызвало крайнее недоумение, переходящее в раздражение.

Учитывая большую задолженность по зарплате, с 22 апреля 1996 года правительство и Нацбанк установили новый порядок очередности платежей, исполняемых банками по поручению предприятий. Если самые приоритетные платежи на нужды самого предприятия ранее составляли 10% от поступлений на счет

предприятия (около 70% потребности на выплату зарплаты), то теперь эти цифры увеличили до 15% (угледобывающей и горнорудной промышленности — 25%). Кстати, далее следуют обязательные платежи государству, а затем безакцептное списание (со всех депозитов предприятия) сумм кредиторской задолженности за энергоносители.

Правда, на повестку дня был вынесен вопрос об отказе от практики использования картотеки, при этом банки должны будут принимать платежные документы к исполнению только в рамках остатка средств на счетах. А если не заплатил — в суд, с замораживанием всей деятельности, с имущественной ответственностью. Хотя для части должников (так называемых, слабых предприятий) все останется по-прежнему с небольшими изменениями: сначала они будут платить текущие налоги, потом наступит черед зарплаты (или задолженности по зарплате) в рамках тех же 15%, потом безакцептное списание, потом половина оставшегося — на текущую деятельность и затем снова на задолженность по старым налогам¹. Итак, опять двойной стандарт, ну не могут чиновники быть непредвзятыми.

Все равно денег не хватало и в апреле была организована крупная покупка гособлигаций. Покупатель не объявился, но все наблюдатели почему-то указали на Нацбанк. Заинтересованные стороны, к которым относится МВФ, правительство и сам Нацбанк сделали вид, что ничего страшного не произошло. Хотя все понимали, что это фактически кредит НБУ правительству (который давать уже нельзя, ибо лимит, согласованный с МВФ в 107 трлн. грн. уже исчерпан), но одновременно было очевидно, что Украина загнана в угол и этот путь решения проблемы более чем вынужденный. 10 мая Совет Директоров МВФ согласился открыть для Украины программу stand-by на сумму 867 млн. долл. США. Средства кредита были направлены на пополнение валютных резервов НБУ. Кредит был разбит на 9 траншей.

Усиливался контроль МВФ. Мало того, что эксперты Фонда имели доступ к контролируемым показателям ежедневно, так и полный контроль будет происходить ежемесячно, а раз в два месяца Фонд будет пересматривать программу оздоровления в целом.

Но получение внешних кредитов (один из которых проблематичен по крайней мере в отношении сроков реализации) не решило всех проблем. Все понимали, что накоплен большой

см. С.Шевченко Фин.Укр. 30 июля 1996 г.

внутренний долг и если государство не будет как-то, хотя бы частично, возвращать бюджетным служащим их невыплаченную вовремя зарплату, то могут возникнуть большие трудности с собственным населением. Внешние платежи, похоже, плохо контролируются соответствующими министерствами, так как сильно превышают планируемые значения. Значит следует ожидать излишне больших выплат по этим статьям расходов.

Приведем слова В.Ланового¹ по этому поводу: «Бюлогашение всех бюджетных обязательств для этого (1996) года является слишком сложной задачей. Если смотреть правде в глаза, то возможностей для этого почти Ners»

Говоря о причинах такого положения В.Лановой считал, «что в январе мы «подняли» инфляцию и тот рост цен, который был запланирован на второе полугодие, произошел в 1 полугодии — на 25%. И поэтому сейчас бюджет за 5 месяцев потратил на поддержание государственных цен 90 трлн. крб., вместо запланированных 4 трлн. крб. Это в тех сферах, где государство регулирует цены — транспорт, коммунальные услуги etc.».

Крайне интересно было бы проверить счета, ибо транспортные и коммунальные предприятия в один голос утверждают, что от бюджета они почти ничего не получили. Кто-то из них, выходит, лукавил или есть что-то такое, что даже экономисты не знают?

На вопрос, где взять средства, чтобы заткнуть 350-360 трлн. дыру в нынешнем бюджете, образовавшуюся за счет внутреннего долга, В.Лановой отвечал, что для этого надо устранить давальческие схемы, в частности, в производстве спирта, и произвести эмиссию, право на которую дает возрастающий со второго квартала 1996 года приток внешнего капитала в Украину в основном в товарной форме. Эта эмиссия должна поступить не в бюджет, а в банковскую, денежную систему. «В связи с тем, что карбованец лучше обеспечен внешними поступлениями, мы автоматически можем увеличить эмиссию, которая нужна для покупки долларов с целью поддержания стабильного курса. А это, в свою очередь, несколько облегчит бремя задолженности. И вторым направлением должна стать дальнейшая либерализация валютного рынка. Это резко увеличит оборачиваемость валюты и даст возможность для реализации финансовых потребностей».

Появляющееся у украинских руководителей искушение попросить МВФ об ослаблении требований и ограничений по потол-

¹ см. Фин. Укр. 23 июля 1996 г.

кам бюджетного дефицита, прироста денежной массы и т.д., что позволило бы рассчитаться с долгами внутри страны и сняло бы социальную напряженность, пропадало, стоило лишь им оглянуться на Россию. Россия, из-за излишней расточительности во время летней президентской избирательной компании, усугубленной проблемами неэффективности сбора налогов и превышения дефицита бюджета (по плану за весь 1996 год — 4% ВВП, но уже летом этого года дефицит оказался в полтора раза больше), натолкнулась на жесткую позицию МВФ, склоняющегося к задержке выплат по кредитам.

С другой стороны, планируемые МВФ для Украины кредит EFF (около 3 млрд. долл. США) и впервые в истории выделяемый стабилизационный фонд под введение гривны (1,5 млрд. долл. США), усиливали решимость украинского правительства, не обращая внимания на лишения и трудности своего народа, двигаться по пути реформ. При этом вышеназванные суммы будут облегчать это нелегкое путешествие фактически на бочке с порохом, взрыв которого кажется неминуемым, если неразумно и неосторожно тратить полученные кредиты. Можно только восхищаться решимостью и личной смелостью как украинского так и российского руководства продолжать столь расточительную и отчаянную политику вялых реформ за счет своих молчаливых и угрюмых народов.

Мощный теневой сектор поглощает часть наличных денег и практически не возвращает их в официальный оборот. Задержки со структурной перестройкой, слишком большие затраты бюджета на нерентабельные производства, высокий уровень инфляции, не позволяющий эффективно воспользоваться банковским кредитом, ослабление экспортного потенциала, так называемых, базовых отраслей, все это уменьшало доходы и увеличивало затраты. Поэтому перспектива крупномасштабного оживления хозяйственной деятельности оставалась весьма отдаленной. Но шаг за шагом, сохраняя терпение, не требуя невозможного, но добиваясь своих целей, нужно было пройти этот трудный участок пути к оздоровлению и началу экономического роста.

По словам Президента Украины Л.Кучмы «Мы потеряли много времени и существенно задержались с проведением реформ, в частности, не потому, что наша государственная политика — результат действия значительного количества политических субъектов. А потому, что они (действия) имеют хаотический, а главное — не редко неконституционный характер»

Довелось также заплатить высокую цену за нерешительность в экономических реформах: Украина получила намного более глубокий экономический спад, чем те страны, которые, по крайней мере, своевременно старались начать рыночные преобразования».

Новая гривна и старые проблемы

Введение в Украине национальной денежной единицы — гривны, населением было встречено неоднозначно. С одной стороны замена часто ветхих, легко рвущихся и быстро намокающих купонов на солидные, прочные и основательные банкноты, где отсутствовало безумное количество нулей, и пусть непривычно мелкие, но все же нормальные монеты, получило несомненную, хотя и молчаливую поддержку населения, которому с этими новыми деньгами дальше жить. С другой стороны осталось в глубине души сомнение в устойчивости новой валюты, напряженное ожидание, что инфляция быстро нарисует заново некоторое количество нулей и сделает ненужными все эти монеты.

Введение новой денежной единицы дало поначалу основание многим работникам финансовой сферы надеяться, что часть денежной массы из теневого оборота вернется в официальное обращение. Однако теневая гривна, продемонстрировав себя в процессе обмена денег, снова нырнула в мутную воду теневого рынка.

Та же сторона денежной реформы, которая связана с деноминацией, позволила резко упростить денежные расчеты, уменьшить объем информации и время ее обработки в банковской сфере. Новые банкноты не надо будет так часто изымать из обращения и заменять новыми, что будет экономить и средства и, главное, время, а также уберет проблемы с ветхой наличностью в розничной торговле. Подделывать новые купюры крайне тяжело, что определенно увеличивает доверие к ним. Чисто физическая масса наличности теперь будет меньше в кассах и хранилищах банков, да и работать с ней будет легче и, пожалуй, приятнее.

Реформа позволила разобраться в реалиях украинского денежного рынка. Оказалось¹, что «шорядка 376 трлн.крб. (3,76 млрд.грн.) обращается во внебанковском обороте, 3,30 млрд. грн. — долг бюджетникам, порядка 15 млрд. долл. США находится на руках у

Ю.Протасов. Финансовая Украина. 17 сент. 1996 г.

населения. Всё это, к сожалению, содержало в себе большой инфляционный заряд».

Отмечалось, что по настоятельным рекомендациям МВФ, курс национальной валюты не должен был покидать «коридор» в 1,7-1,9 гривен за доллар. Многим, кому были симпатичны устойчивые прибалтийские валюты, хотелось и самим привязать гривну к какой-либо СКВ или к целой корзине валют типа ЗКК)» «однако, в силу того, что на украинском рынке значимую роль играет не входящая в «еврокорзину» валюта — российский рубль, то, возможно, придется рассчитывать собственную валютную корзину». Или по политическим и, может быть, экономическим соображениям вообще отказаться от этой идеи.

Где же новые банкноты и новые монеты были произведены? Банкноты 1992 года были привезены из Канады и Англии, а с 1994 года бумажные деньги печатаются в Украине на новой современной банкнотной фабрике (кстати, там же будут печатать акции и приватизационные бумаги). Монеты производились на немецком оборудовании, освоенном специалистами Луганского станкостроительного завода и частично были закуплены на Итальянском монетном дворе.

В конце 1996 года, под давлением Нацбанка, было принято решение о постройке в Киеве монетного двора.

Принято было также стратегическое решение о добыче украинского золота, планируемой в Закарпатье на медленно строящемся Мужиевском золотополиметаллическом комбинате (через несколько лет с начала эксплуатации производительность планировалась в 10 тонн в год, а затем и до 25 тонн в год) компаниями «Укрзолото» (ФГИ — 35%, ПО «Южный машиностроительный завод» — 16%, днепропетровская — 6%, одесская — 2% и кировоградская — 4% госадминистрации и благотворительный «Фонд содействия промышленности»). Отсутствие средств (Уставной фонд компании всего около 55 тыс. долл. США. Это свидетельствовало при ее образовании скорее о намерениях, чем о финансовых возможностях) заставило планировать создание новой фирмы «Ukraine Gold International» с размещением ее акций на международных фондовых рынках. При этом правительство в ноябре 1996 года предусмотрительно заявило о своем желании сохранить за собой контрольный пакет акций золотодобывающих предприятий. В самом конце 1996 года, понимая, что ситуацию следует стронуть с мертвой точки, правительство решило позволить компании привлекать негосударственные средства. Кроме

того, под контроль компании попали полдюжина месторождений золота в днепропетровской и кировоградской областях. Примечательно также, что из состава учредителей фирмы было исключено ПО Южмаш.

Какие проблемы в конце 1996 года волновали украинское правительство и законодателей? Прежде всего надо было найти средства для финансирования дефицита бюджета 1997 года. Поэтому правительство обратилось с просьбой к ЕС, США и Японии выделить кредиты для этой цели. Учитывая, что переговоры по этим кредитам обычно затягиваются, вопрос о своевременном получении этих средств Украиной был весьма актуальным.

Планируемый дефицит внешнего платежного баланса также мог быть поменьше, если бы можно было снять остроту проблем, связанных с откровенной протекционистской политикой других стран в отношении товаров из Украины. В значительной степени это было связано с двухгодичными проволочками с рассмотрением просьбы Украины о вступлении во Всемирную торговую организацию (ВТО).

В статье обозревателя АГуревича отмечалось, что «в текущем году МВФ принял решение кредитовать развивающиеся страны в размере \$26 млрд., большая часть из которых была направлена в Россию (трехлетний несвязанный кредит на общую сумму \$10,2 млрд.) и опять-таки в Мексику. Это превосходит прошлогодний показатель в 22 млрд. и отметку в 20 млрд., которую МВФ превзошел во время тяжелого долгового кризиса 1982-83 гг., когда ликвидность колебалась в районе 50%. Отсюда в общих чертах можно представить себе, на сколь скромную долю данного пирога под кодовым названием «расширенное финансовое обслуживание» (EFF) может рассчитывать Украина».

В начале октября 1996 года еще не было ясности) в окончательной сумме кредитования со стороны МВФ, включая кредит EFF, хотя правительство надеялось получить первый транш EFF уже в декабре 1996 года. Для оценки масштабов этого кредита вспомним, что Россия в первый год получает 65%, а в последующие соответственно 55% и 45% от своей квоты. Квота же Украины SDR 997 млн., а 65% от этой суммы — это около одного миллиарда долларов США.

Всемирный Банк, по словам В.Пинзеника, мог предложить около 800 млн. долл. США (600 млн. в виде кредитов, которые можно использовать для покрытия дефицита бюджета и 200 млн. в виде инвестиционных займов).

Остро стоял перед правительством вопрос о возможности самостоятельного заимствования на внешнем рынке, не связанного с программами международных валютных организаций, тем более, что как показал опыт первого квартала 1996 года, планируемые льготные кредиты (под 4-6% годовых на 10 и более лет), могут быть с легкостью заморожены при невыполнении Украиной каких-либо из длинного списка условий. Наиболее просто это было сделать, разместив на внешнем рынке украинские еврооблигации. Подготовка к этой процедуре включает в себя получение необходимого рейтинга, который позволяет снизить до разумных пределов цену заимствования. Казахстан и Россия осенью 1996 года уже были близки к этому, хотя размещенные ранее Россией деноминированные облигации Внешэкономбанка (объем рынка которых достигает миллиарда долларов США) с доходностью в 19,5% годовых делают проблематичной добиться ставки будущих российских еврообондов в 12-14%. Украина, как считают некоторые западные специалисты, может рассчитывать на ставку в 30% годовых, что потенциально опасно, ибо на эту цифру рынок будет ориентироваться в дальнейшем. Украинские чиновники хотели бы ориентировать рынок на 11-12% годовых и на первую эмиссию в 250 млн. долл. США.

Организовать для подобной цели рынок облигаций государственного внешнего займа ОГВЗ, которые были выпущены для погашения задолженности правительства перед РАО «Газпром», и часть которых еще оставалась в распоряжении Минфина, к концу 1996 года не удалось. Всего их выпустил Минфин на сумму в 1,4 млрд. долл. США, причем эмитент выкупил их частично на сумму в 280 млн. долл. США. Напомним, что долг должен был быть погашен в течение 12 лет с рассрочкой платежей и с двухлетним льготным периодом, когда должны были выплачиваться только проценты из расчета 8,5% годовых. В качестве объяснения столь льготных платежей приведем первоначально оговоренные условия. «Газпром» договорился обменять облигации на акции приватизируемых предприятий (на сумму в 200 млн. долл. США) и оплатить ими поставки украинской продукции (на сумму в 0,5 млрд. долл. США) до 1997 года включительно. Кроме того, вместе с АО «Укргазпром», российский гигант, активы которого оценивают почти в триллион долл. США, договорился создать АО «Газтранзит», в уставной фонд которого должно было быть внесено имущество Богоротчанского и Бильче-Волицко-Угерского подземных хранилищ газа. Договоренности не афиши-

ровали, но парламент занял жесткую отрицательную позицию по отношению к условиям соглашения и, наконец, в конце мая 1996 года постановлением правительства обмен акций украинских предприятий на ОГВЗ исключили окончательно. Вопрос о создании «Газтранзита» также был снят с повестки дня. А Минфин Украины, в соответствии с новой измененной договоренностью, выкупил первые выпуски облигаций со сроком погашения до 21 марта 1997 года (с номиналом в 280 млн. долл. США). Причины такой уступчивости российского гиганта одни видели в потере значительной доли коммерческого интереса к Украине, другие - в том, что аппетиты свои «Газпром» нашел возможность удовлетворить иным способом.

К ноябрю 1996 года облигации ОГВЗ оказались в собственности российских «Национального резервного банка» (на сумму 520 млн. долл. США) и, как утверждает агентство «Интерфакс-Украина», АКБ «Международная финансовая компания» (на сумму около 600 млн. долл. США). А не «ОНЕКСИМбанка», как полагали ранее, хотя говорили о тесной связи последних. Кроме этого, Минфин Украины оставался обладателем ОГВЗ на сумму в 280 млн. долл. США. Именно НРБ пытался организовать ликвидный рынок ОГВЗ пусть даже не в физическом виде, что вполне устраивало Минфин Украины, который вынашивал планы использовать собственный пакет облигаций (по существу, погашенной части займа!) в качестве залога.

По-прежнему, в конце 1996 года остро стоял вопрос с задолженностью по зарплатам и социальным выплатам. В этом отношении показательное поведение правительства России, которое уже давно и пока безуспешно пыталось решить подобную проблему. Президент России Б.Ельцин принял решение¹ образовать Временную чрезвычайную комиссию (ВЧК) по укреплению налоговой и бюджетной дисциплины при президенте, во главе которой был поставлен премьер-министр РФ. Вопросы о недостаточной законодательной регламентации (или, точнее, о ее полном отсутствии) деятельности и полномочий комиссии, видимо должны были быть сняты одним ее названием (точнее, ее аббревиатурой). «В сообщении пресс-службы президента о создании ВЧК указывается, что долги по зарплате и социальным выплатам превышают 40 трлн. рублей, задолженность по выплате пенсий — 10,7 трлн. рублей».

Первые жесткие действия российского ВЧК, представившего

см. "Известия" 12 окт. 1996 г.

общественности списки потенциальных банкротов из числа крупных и крупнейших предприятий, сильно задолжавших бюджету, вызвали панику в стане командиров производства. Ибо процедура банкротства, как пояснили чиновники, не обязательно приводит к расформированию или ликвидации предприятия, а скорее к смене руководства и назначению временной администрации, которая, видимо, активно займется наведением порядка. Будущие кадровые перемещения в предприятиях-банкротах и вполне вероятная опасность выявления нарушений заставили дирекцию большинства предприятий, попавших в первые черные списки ВЧК, найти возможность рассчитаться с бюджетом частично или полностью.

Как видим, суммы задолженности российского правительства поражали воображение, и масштаб украинских долгов бюджетникам и пенсионерам уже не казался таким уж большим. Может быть именно российский пример все время вдохновлял украинских руководителей?

В Украине пытались выплатить долги за предыдущий период деньгами, которые, по мнению озадаченных трудящихся, должны были быть выплачены бюджетникам в последние четыре месяца текущего 1996 года. Парадокс был создан, как обычно, непродуманными действиями властей, законодателей и непонятной безмятежностью наиболее заинтересованных лиц — самих трудящихся и, якобы представляющих их интересы, профсоюзов.

Поскольку бюджет был принят поздно и сокращение финансирования (как обычно задним числом, т.е. с начала года, и причем существенное) было доведено до бюджетных организаций где-то за месяц до начала летних отпусков (оплата которых производится исходя из среднего значения зарплаты в течение предыдущих двенадцати месяцев), то деньги, выделенные бюджетом, для многих организаций закончились к началу осени. Руководство этих организаций теперь должно было переводить своих работников до конца года на символическую зарплату, или проводить массовые сокращения.

Но денег все равно не хватало и 23 сентября Кабинет Министров своим 1154 Постановлением разрешил Минфину для погашения хотя бы части задолженности бюджетникам использовать средства многочисленных Государственных фондов.

Так как, с 1997 года ужесточались требования к администрации в связи со своевременной выплатой зарплат, пособий, пенсий и т.д., посему проблемы с долгами власти совершенно напрасно

надеялись закрыть до конца 1996 года, чтобы начать новую жизнь в 1997 году, не омраченную воспоминаниями о своей бесцеремонности по отношению к собственному народу. Причем, чиновники оттягивали момент начала выплат задолженности, надеясь сохранить удобные показатели для международных финансовых организаций-доноров, а парламентарии спешили снять с себя ответственность за подобный способ фактического финансирования бюджетного дефицита.

С 1995 года начался и продолжается уже третий этап глобального кризиса. Государственные дотации и субсидии в конце 1994 года были отменены (до этого через госбюджет проводилось более двух третей всей продукции) и наконец-то получила право на жизнь долго вынашиваемая руководством Нацбанка жесткая монетарная политика. Уже в следующем, 1995 году, взаимная задолженность выросла в десятки раз, причем по зарплате — в полтора десятка раз. Неплатежи бюджета сверху предприятиям и организациям, неплатежи на предприятиях и в организациях, коммунальным службам и между предприятиями и организациями, многократно умножаясь, приводили к тотальным неплатежам бюджету снизу и круг замыкался.

Отсутствие оборотных средств, громадная взаимная задолженность, бесцеремонное безакцептное списание средств со счетов предприятий множеством кредиторов и ведомств, а также дорогие кредиты из-за общего дефицита финансовых средств, привели к резкому падению и без того обескровленного производства. Страна платила страшную цену за подавление гиперинфляции из-за нерасторопности и нерешительности инициаторов шоковой терапии, сбросивших темп, сразу же после начала реформ. Начался период финансовой стабилизации. В продолжающейся инфляции теперь уже полностью доминировала возросшая, из-за беспрецедентного падения производства, структурная составляющая.

Нацбанку уже не так надоедало правительство с постоянными требованиями денег, прежде всего из-за сурового контроля международных финансовых организаций. Последние каждый выплачиваемый кредит или его часть-транш, обставляли массой требований и настоятельных пожеланий. Но эти кредиты были очень нужны правительству и оно вместе с легко возбудимым парламентом, скрепя сердце, дали волю Нацбанку. Но долгожданная финансовая стабильность сама по себе ничего не значила, разве что позволяла рапортовать (это дело привычное) международным

финансовым институтам о нужных показателях и получать право на следующие порции кредитных вливаний. Представители этих влиятельных организаций и местные экономисты не раз заводили разговоры о необходимости более взвешенного подхода к налоговой политике и об обязательной детальной проработке проекта бюджета. Чтобы хотя-бы оживить производство и уменьшить дефицит бюджета. Конечно, все понимали, что структурная перестройка хозяйства в больших масштабах еще пока Украине не по карману, но правительству нужно было решаться на ряд, может быть непопулярных и малопонятных для широкой общественности, шагов. Но чиновники привычно занимались текущими задачами, далеко вперед никто не смотрел и болезнь была загнана глубоко внутрь. Жизнь шла своим чередом и постепенно нарастали проблемы.

Нужно было оплачивать обслуживание быстро выросшего внешнего государственного долга и, кроме того, структурная составляющая государственных издержек оставалась значительной. Большие социальные расходы и выплаты бюджетной сфере были велики, и хотя оплачивались нехотя, в полсилы, все равно при этом нарастал внутренний долг, размер которого (пятая часть начисленной с начала года до 10 октября зарплаты была задержана; неплатежи из бюджета, по разным оценкам, достигли рубежа в 3-3,5 млрд. грн.) уже впечатлял даже искушенных в новой экономической политике советников разного уровня. Интересны данные, приведенные И.Курилко (см. Фин. Укр. от 17 дек. 1996г.): отношение суммы задолженности к месячному фонду зарплаты достигло 140 % (в России — 77%, в Беларуси — 24%, в Молдове — 132%). Темпы прироста долга в первой половине 1996 года оказались равны 450% (в России — 224%, в Беларуси — 4,3%, в Молдове — 136%).

Эмиссия денег теперь попала под контроль чиновников из МВФ, и строго дозировалась в соответствии с принятым бюджетом. Плановая эмиссия, которая была не так уж и мала, направлялась для финансирования бюджета, то есть преимущественно на покрытие внутреннего долга и, по существу, проедалась. Также далеко не полностью собирались налоги. Так, глава бюджетной комиссии ВС Н. Азаров сообщил, что в текущем году на 9 октября все доходы бюджета составили только 49,4% от планировавшихся, а налоги, сборы и другие платежи в бюджет за 9 месяцев — лишь 36%.

По свидетельству Минстата, общая сумма просроченных пла-

тежей предприятий и организаций на 1 октября 1996 года составляла 22 млрд. грн. и выросла за девять месяцев почти вдвое, причем 98% этой суммы приходилось на задолженность по взаиморасчетам и лишь 2% — это долги банкам. Что касается налоговых долгов, то по оценкам украинского парламентария С. Терехина, на начало июля 1996 их сумма уже составляла почти 1 квдрлн. крб. (10 млрд.грн.).

Интересно, что остатки кредитных вложений комбанков в национальной валюте составляли 3,3 млрд. грн.(у Нацбанка эта сумма выше — 3.6 млрд. грн.), что свидетельствовало о том, что долговые проблемы банковской системы в значительной степени сконцентрированы внутри нее.

Напомним для сравнения, что за 9 месяцев 1996 года доходы госбюджета (как указано в справке Минстата, — с учетом взаимоотношений с местными бюджетами) не превысили даже 13 млрд. грн.

Поиск неинфляционных источников денежных средств. Иде можно сэкономить и как заставить должников расплатиться?

Происходившее на глазах недоумевающих экспертов формирование уродливого затратного и неэффективного экономического механизма подчеркивало справедливость следующего тезиса: Если не преобразовывать крупную и среднюю промышленность, не убирать ее основательную теневую составляющую, если не удешевлять ее содержание для государственного кармана, если не делать ее более прибыльной и более приспособленной к рыночным условиям, то эта промышленность, точнее ее верхнее звено управления, сами преобразуют государство под свои интересы. Осознание этого требовало действий.

Поэтому в проекте бюджета 1997 года предусмотрены были меры для оживления производства с помощью процедур, позволяющих увеличить собственные оборотные средства предприятий и способствовать реконструкции и обновлению основных фондов. Материалы, представленные помощником Президента по экономическим вопросам В.Литвитским¹, свидетельствовали о намерениях правительства уменьшить налог на прибыль (рассчитывать который будут уже с разности между валовыми доходами и валовыми расходами), может быть даже в форме налоговых каникул. Только за счет этого правительство надеялось на увели-

см. обзор В.Коция, Фин. Украина от 26 ноября 1996г.

чение оборотных средств предприятий в 1997 году на 8,7 млрд. грн. В первой версии бюджета-97 намечалось снизить также подоходный налог на граждан (до 30%), черныбыльский налог (с 12% до 6%), налог на фонд занятости (с 2% до 1%), отчисления в Пенсионный фонд (с 32% до 25%), исключить изъятия на соцстрах и во внебюджетные фонды.

Судя по второй версии бюджета-97, планировалось сократить начисления в фонд заработной платы (с 51% до 32%), а общий уровень налогообложения снизить с 42% до 34% от ВВП. Таким образом, налоговая реформа должна была привести к тому, что бюджет «отдаст» экономике 9 млрд.грн.

В связи с трудностями контроля, намеревались поначалу сохранить лишь пять (вместо 30) групп подакцизных товаров и если пока нет возможности уменьшить легко собираемый властями налог на добавочную стоимость (НДС), то хотя бы упростить процедуру его бюджетной компенсации в тех случаях, когда сумма НДС оказывается переплачена (возмещение дебетового сальдо предприятиям-экспортерам и предприятиям с сезонным или длительным производственным циклом).

Правительство, проводя индексацию основных фондов, планировало поднять объемы (и темпы) амортизационных отчислений, которые увеличивают себестоимость и уменьшают, тем самым, налог на прибыль. Потери от сокращения суммы налога на прибыль в масштабах страны (около 3,5 млрд. грн.) планировалось полностью перекрыть будущим (2%-ным) налогом на имущество предприятий. Но тогда крупные предприятия с большими объемами основных фондов уменьшат свою прибыль и вынуждены будут платить основательный налог на имущество, так как планировалось взимать один из налогов: то ли налог с прибыли, то ли налог на недвижимость. В зависимости от того, какой из них больше. Мнение же многих известных экономистов, в частности В. Ланового, сводилось к одному: необходимо повышать размер амортизационных отчислений и ускорять амортизацию основных фондов, но не за счет уменьшения чистой прибыли.

Что же дальше? Итак, главная проблема — это отсутствие средств в нужном объеме. Надо было двигаться сразу в двух направлениях. С одной стороны, всячески уменьшать расходы, оставляя их, как говорится, в пределах разумной достаточности. А с другой стороны, эффективно использовать все неэмиссионные и некоторые эмиссионные (что остается делать) источники для

пополнения бюджета, оплаты внешних и внутренних долгов, а также для обеспечения нормального функционирования (формирование оборотных средств), структурной перестройки и обновления производства (формирование основных фондов). Причем, последнее надо было организовать за счет ослабления налогового бремени, а также банковского кредитования и привлечения средств на фондовом рынке, для чего следовало побеспокоиться о поддержке банковского сектора, сформировать фондовый рынок и обеспечить условия для роста депозитов и фондовых вложений как населения, так и юридических лиц.

«Неинфляционное пополнение денежной массы обеспечивается и при правильном использовании поступлений иностранной валюты», — отмечал В. Лановой, который полагал, что «необходимо добиться связанного движения внутренних цен и обменного курса гривны; не допускать его ревальвации; ограничить импорт не таможенными пошлинами, а курсовым регулированием». Подобный курсовой коридор, как известно, был введен достаточно давно Россией. Улучшение условий для экспорта — важнейшая цель подобной политики. Видимо, теперь (или даже несколько раньше) наступило время для введения подобных процедур в Украине, где жесткая фиксация курса Нацбанком давно вызывала неудовольствие влиятельных экспортеров.

Кроме того, поддержка Центральным банком страны фиксированного курса национальной валюты, как известно, порождает валютные спекуляции. Причем, именно за счет средств Центральные банки формируется консолидированная прибыль валютных спекулянтов. Приведем слова проф. Кульбуа по этому поводу: «В режиме плавающих валютных курсов спекулятивная игра на повышение становится игрой с нулевой суммой: одни необходимым образом теряют то, что выигрывают другие».

Кредиты международных финансовых организаций, сумма которых в 1997 году по первоначальным оценкам Минфина — 1,1 млрд. долл. США, частично компенсируют выплаты по внешним долгам, в основном странам СНГ, в размере 1,4 млрд. долл. США (кстати, за 9 месяцев 1996 года затраты по обслуживанию внешнего долга составили 1192 млн. грн.). От кредитной эмиссии (говорили о 1,4 млрд. грн.) в планах на 1997 год, правительство также не отказалось. Никто также не сомневался в том, что государство по-прежнему будет продолжать использовать неплатежи бюджетной сфере как бесплатный кредит для финансирования бюджетного дефицита. Который, если судить

по докладу вице-премьера В.Пинзеника, представившего в конце ноября 1996 года вторую версию проекта бюджета 1997 года, планировали покрыть внешним финансированием (2,4 млрд.грн.), продажей ценных бумаг (1,7 млрд. грн.), кредитами Нацбанка (1,7 млрд. грн.).

Но, все таки следовало находить и другие, более эффективные неэмиссионные источники средств, ибо пока, например за первые 8 месяцев 1996 года, дефицит бюджета был оплачен примерно на 42% кредитами Нацбанка (за тот же период 1995 г. — около 73%), почти на 36% внутренним займом (в 1995 г. — 7,5%) и внешними кредитами более, чем на 22% (в 1995 г. — более 19,5%).

На фондовом рынке продолжалось размещение государственных ценных бумаг — облигаций внутреннего государственного займа. Скептикам, которые не верили в быстрые темпы развития рынка ОВГЗ, пришлось убедиться в том, что короткие сроки размещения, высокая доходность и простота операций быстро нашли массу поклонников, в основном внутри банковской системы.

Тем более, что банкам не оставалось альтернативы: даже среднесрочные кредиты (из-за еще пока высокой процентной ставки и практики повсеместных неплатежей и невозвратов заемных средств) давать было невыгодно, депозитов было по-прежнему мало (отрицательная процентная ставка и недоверие к банковской системе), а на колебаниях курсов внутри и вне страны могли играть немногие крупные банки (располагающие возможностями и большими свободными средствами). На обслуживании торговли и других операций, пусть даже богатых нерезидентов, трудно прокормить местные банки, созданные на волне инфляции, в которых доля активов на одного служащего оставалась во много раз меньшей, чем это принято в действующих банках развитых стран. То есть и здесь структурная доля затрат оказалась сильно завышенной, что давало основание многим экспертам (особенно зарубежным) выступать с предложениями о радикальных сокращениях количества коммерческих банков в стране.

Возвращаясь к рынку ОВГЗ, заметим, что деньги он приносит государству только в период своего роста (в ноябре 1996 года в госбюджет фактически было привлечено за вычетом долгов около 1,2 млрд. грн.). Еще этот рост и не думал заканчиваться, а некоторые трезвые головы уже беспокоились о том, сколько будет стоить государству содержание этого рынка в дальнейшем, ибо сильно снизить доходность облигаций Минфину будет непро-

сто, особенно после кризиса в ноябре 1996 года. Озадачивал пример России. Так, еще летом 1996 года А. Илларионов из Института экономического анализа РФ отмечал, что в России «за три с небольшим года функционирования рынка государственных ценных бумаг бюджет получил с него около 14 млрд. долл. США», причем «за это же время платежи Минфина держателям облигаций превысили 44 млрд. долл. США».

Сначала, в первой версии проекта бюджета 1997 года, планировалось за счет **ОВГЗ и**, видимо, еврооблигаций (существовали сомнения в своевременном появлении последних, хотя из-за планируемой налоговой реформы дефицит бюджета может заметно подрасти и, чтобы сдержать его рост, потребуются дополнительные источники несвязанного заимствования) в 1997 году получить 2,8 млрд. грн. неземиссионного финансирования. Однако для этого валовая подписка на облигации должна почти вдвое превосходить эту сумму. То, что это весьма не просто, признал даже глава Нацбанка, посчитавший, что потребуются «продемонстрировать супервозможности украинской банковской системы». Заметим здесь же, что месячные денежные доходы населения, зарегистрированные Минстатом, порядка 3 млрд. грн. (из них две трети составляет зарплата), да и денежная реформа показала, что во внебанковском обороте обращается порядка 3,76 млрд. грн. Поэтому расчеты на основную массу населения были тоже весьма зыбкие.

Причем, если Нацбанк и комбанки на ноябрь 1996 года вложили в капитализацию рынка ОВГЗ соответственно 570 и 380 млн. грн., тй в 1997 году чиновники надеялись получить из тех же источников около 1,6 млрд. грн. (заметим, что Нацбанк, рассчитывая на поддержку комбанками программы размещения ОВГЗ, пообещал им прямое рефинансирование в 1997 году в пределах 800 млн. грн.). Доля нерезидентов в капитализации рынка ОВГЗ в конце 1996 года оценивалась в сотню миллионов гривен и не было оснований полагать, что в 1997 году рост их вложений будет больше. В 1996 году физические лица практически не вкладывали средства в гособлигации, видимо также и потому, что последние не были представлены в материальной форме. Доля средств юридических лиц в ОВГЗ была невелика — около 120 млн. грн. Тем не менее, в следующем, 1997 году, от физических и юридических лиц чиновники надеялись получить до 700 млн. грн. вложений в ОВГЗ.

Итак, высокая доходность ОВГЗ привлекала кредитные (и

валютные) ресурсы банков. Вспомним, что доля кредитов комбанков в общем объеме кредитования в период 1993-1995 гг. изменялась следующим образом — 77,1%, 47,2%, 46,2% и с января по сентябрь 1996 года — 26,7%, причем в последние месяцы года наблюдалась сильная тенденция к свертыванию кредитования комбанками. С.Кораблин¹ привел также данные об отношении затрат комбанков на ОВГЗ к объему выделенных ими кредитов за 8 месяцев, которое достигло 413% (их совокупное кредитование за тот же период года сократилось с 2027млн. грн. в 1995 г. до 408,13 млн. грн. в 1996 году). Явный спад объема кредитования промышленности в 1994 г. связан был, как известно, с отказом банков давать среднесрочные (и, тем более, долгосрочные) кредиты после начала ограничительной монетарной политики Нацбанка. Следующий, еще более глубокий спад не только среднесрочного, но уже краткосрочного кредитования комбанками, происходил в 1996 г., из-за явного *эффекта вытеснения* инвестиций государственными ценными бумагами. Если первый спад кредитования промышленности принес падение ВВП на четверть, то от второго тоже можно было ожидать больших неприятностей.

Интерес к рынку ОВГЗ поднимал также спрос на гривну и искусственно завышал ее валютный курс, а последнее, как уже отмечалось выше, усложнял положение экспортеров.

Требования МВФ о снижении бюджетного дефицита вызывают неоднозначную реакцию. В Украине по данным официальной статистики, отношение величины бюджетного дефицита к ВВП в 1992-1995 году изменялось соответственно, следующим образом: 13,8%, 5,1%, 8,9% и 6,7%. Если учесть задолженность бюджета по зарплате, то в 1996 году эта величина имела бы значение, близкое к прошлогоднему. Во многих благополучных странах обсуждаемое отношение примерно такое же или больше, при темпах экономического роста на уровне одного - двух процентов в год. Каким же образом развитые страны, имея явно скромные темпы роста и относительно большой дефицит бюджета, находят способы его неэмиссионного финансирования?

Все дело в том, что в периоды спада деловой активности население развитых стран уходило из рискованного сектора финансового рынка в менее рискованный, хотя и менее прибыльный, то есть покупало ликвидные государственные облигации. Люди старались сохранить сбережения до лучших времен, когда начнется очередная бум и наступит время умножать капиталы. Подобное

¹ см. С. Кораблин Фин. Укр. от 17 дек. 1996г.

поведение населения снимало в значительной степени проблему государственных расходов в условиях спада деловой активности, соответствующего уменьшения налоговых поступлений и роста дефицита бюджета. То есть, само население финансировало бюджетный дефицит.

Конечно, люди теряли в доходах, государство «влезало» в ощутимый внутренний долг, но не падало потребление. Значит, было кому продавать продукцию, не падал спрос, а это — главное условие экономической стабильности и будущего активного роста. Важность привлечения средств населения для финансирования бюджетного дефицита и, тем самым, поддержания государственных расходов и оживления спроса во всех секторах экономики, прекрасно понимали прежние руководители теперь процветающих стран, в частности, Японии и Кореи. Вспомните, что не обладая сетью сберегательных касс (которая, кстати, имеется на Украине — это сеть отделений Сбербанка), там даже использовали почтовые отделения для приема вкладов населения. В Украине Сбербанк предлагал всего 4-5% годовых при темпах инфляции в 6-7 раз больших. Мелкие банки с почти нулевой реальной ставкой процента погоды не делают, да и особым доверием населения не пользуются. Низкие объемы легализованных сбережений в виде депозитов и фондовых вложений разрывали круг взаимной поддержки населением, с одной стороны, и банковскими, промышленными сферами и государственным бюджетом с другой.

Можно согласиться с мнением проф. С.Кораблина, который считает необходимым директивно зафиксировать минимальную депозитную ставку процента. И, главное, побыстрее выпустить ОВГЗ небольшого номинала в бумажной форме. Ибо деньги у населения (или, по крайней мере, у обогатившейся его части) есть. Так как трудно считать случайным покупку населением за 8 месяцев 1,5 млрд. долл. США и продажу за этот же период более чем в два раза меньшей суммы в американской валюте. Первая цифра почти в восемь раз больше объема кредитов, выданных комбанками хозяйственникам. Правда основная масса людей не получала заработанных денег или получала их явно недостаточно, что также сдерживало объемы накоплений населения. Три четверти миллиарда гривен на банковских депозитах физических лиц (основная доля этих средств приходится на АКБ «Украина» и «Сбербанк», причем последний около 180 млн. грн. капитализировал на рынке ОВГЗ) — это крайне мало.

Конечно, следует привлекать собственные средства предпри-

ягий и населения. И дело даже не в том, что надо изыскать средства на восстановление и на структурную перестройку производства. Это весьма важно, но возможным станет лишь в ближайшей перспективе. Прежде всего надо найти средства для восстановления оборотных фондов, без которых просто не может быть и речи о поддержании жизнеспособности предприятий. Проблема оборотных средств пока решается предприятиями частично за счет бартера, но возможности последнего ограничены. Ибо оплата труда и услуг, не говоря уже о расчетах за воду, электроэнергию и т.д., бартером не может быть проведена эффективно.

Учитывая еще нежелание банков давать предприятиям даже краткосрочные кредиты, средств для внутреннего инвестирования и, главное, на формирование оборотных средств, явно не хватало. Предложения использовать большую долю кредитной эмиссии для предоставления залоговых кредитов комбанкам, не заставит их заняться активным среднесрочным и долгосрочным кредитованием предприятий, ибо слишком велика еще инфляция. Снизить плату за финансовые средства до уровня, который бы устроил производителей, банкирам явно не выгодно из-за высокой стоимости ставки рефинансирования и больших внутренних структурных издержек самой банковской системы. Расчет на снижение как минимум вдвое-втрое среднегодовой инфляции и обеспечение устойчивой позитивной процентной ставки по депозитам, что привело бы к росту денежных вкладов населения и депозитов предприятий в банках, всего лишь перспектива, пусть даже и ближняя.

Рассмотрим, где правительство видит возможность сэкономить и как оно намеревается сокращать расходы бюджета и бороться с неплательщиками налогов. Несмотря на сопротивление выступающих единым фронтом политических популистов, регионального и отраслевого лобби, а также коррумпированных чиновников, зреет решение значительно уменьшить налоговые льготы предприятиям и, особенно, различным фондам. Существенную прибавку в бюджет даст отмена налоговых льгот и по внешнеэкономическим операциям. Так, например, по оценкам, приведенным И. Снеговым для внешнеэкономической деятельности¹, «сумма средств, которая не поступила за 7 месяцев в Государственный бюджет Украины, составляет 873 млн. грн.».

Планировалась ликвидация основной лазейки для неплательщиков — «картотеки», правда перед этим надо было разобраться

¹ см. Фин. Украина 12 ноября 1996г. _

с долговыми обязательствами: провести очередные взаимозачеты и вексельные зачеты, списать безнадежные долги, зачесть долги иным способом и т.д. Планировали отложить выплату задолженности на 5- 10-летний срок, чтобы освободить счета предприятий от дамоклового меча безакцептного списания. Чиновники и директорский корпус — все по-своему, — надеялись, что за это время ситуация поменяется к лучшему.

Сокращение доходности из-за сближения внутренних и мировых цен привело к тому, что предприятия стали все меньшую долю оплаты за свою продукцию получать в денежной форме, предпочитая бартер. Появилась тенденция сокращения выплат в бюджет крупными предприятиями. Директорам дали понять, что надо делиться доходами с государством, что власти более не допустят самодеятельности. Начали показательную чистку кадрового состава директорского корпуса, полагая, что напуганные директора найдут возможности, по крайней мере, для выполнения обязательств предприятий перед бюджетом. Созданная, подобно российской ВЧК, весьма представительная украинская «Временная комиссия по вопросам обеспечения своевременности уплаты налогов, внесения других обязательных платежей и эффективного использования бюджетных средств», со столь длинным названием, дабы не ассоциироваться с каким-либо историческим прецедентом, действовать тем не менее стала также, как ее российская предшественница: начала увольнять и угрожать увольнением директорскому корпусу.

Пригрозили ревизией коммерческим и негосударственным предприятиям, которые годами показывали в отчетности отсутствие дохода.

Можно согласиться с В.Лановым, который считал, что «необходимо повысить гарантированность поступлений плановых доходов в бюджет. Нельзя допускать просрочек с уплатой налогов и налоговых кредитов. Необходимо разрешить вносить их неденежными ликвидными ресурсами (топливом, электроэнергией, зерном, сахаром, услугами и т.д.) или долговыми срочными бумагами и имущественными обязательствами (акциями)».

Заметим, что полугодовой давности старые взаимные долги бюджета и отдельного предприятия погашались путем взаимозачетов и, по оценкам руководства Казначейства, к началу зимы 1996 года уже было проведено таких взаимозачетов на сумму около 1,5 млрд.грн.

Следовало также присмотреться к планам российского прави-

тельства в области налогообложения населения и реорганизации системы оплаты труда. Проблемы, которые намеревалось решать российское руководство в 1997 году, стали весьма актуальными и для Украины. Так, первый вице-премьер России В.Потанин признал, что в России излишен удельный вес корпоративных налогов и совершенно недостаточна доля налогов подоходных. «Нужно повышать зарплату — и суровее облагать ее», дабы доля налогов с физлиц составляла не 2-3% доходной части, а хотя бы 10%, как в Польше. Повышать зарплату нужно и с другой точки зрения, ибо на дотирование жилищно-коммунального хозяйства тратится 4,5% ВВП — а это неподъемное бремя для бюджетов всех уровней.

К сожалению, сокращение расходов бюджета, как признавший правительственные эксперты, не могло быть в сложившихся условиях сбалансированным и оптимальным, видимо, из-за плохой проработки вопросов и навязанной сверху спешки. Поэтому следовало ожидать простых количественных сокращений всех статей расходов бюджета, что вызывало справедливые нарекания заинтересованных сторон.

Вернемся к юаимным неплатежам предприятий. Если взаимные неплатежи превышают некоторую критическую массу и нет компенсирующей кредитной эмиссии, то это в свою очередь способно еще больше усилить объем неплатежей. Определенную роль в некотором ослаблении кризиса неплатежей мог бы сыграть вексельный рынок. К сожалению, в Украине эта практика не находила применения, ибо даже первоклассные векселя — векселя банков фактически отсутствовали, возможно из-за негативного отношения к вексельному обороту руководства Нацбанка. Украинские чиновники полагали, что векселя, которые будут выполнять функции платежных средств, несут в себе опасный инфляционный потенциал. Указ Президента Украины организовал вексельные взаимозачеты, но механизм ответственности за непогашенные векселя так и не стал действовать. Так что векселя ждут своего часа. Тем не менее, российская практика с некоторыми оговорками показывала, что не следует преувеличивать ликвидность всей массы векселей и что, при соответствующей нормативной базе и включении механизмов ответственности по обязательствам, вексельное обращение существенно снижает уровень неплатежей в стране.

Хотя все понимали, что без реальной отмены «картотеки», без действенной имущественной ответственности по денежным долгам, без введения в практику реально действующего механизма банкротства эти проблемы не разрешить.

Глава 4

' ЭВОЛЮЦИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА СССР ДО И ПОСЛЕ РЕФОРМЫ

Банки в СССР

До реформы 1988 года в СССР преобладала одноуровневая структура банковской системы с концентрацией кредитных операций в Государственном банке СССР и его учреждениях: отделениях и филиалах (причем последние обладали меньшей степенью самостоятельности по сравнению с отделениями, в отличие, кстати, от зарубежной практики, где позиции филиалов наиболее основательны), а также в государственных спецбанках, осуществлявших по поручению Госбанка отдельные виды операций, например в Стройбанке СССР и Внешторгбанке СССР. Госбанк СССР осуществлял краткосрочное кредитование, Стройбанк — долгосрочное, а Внешторгбанк — обслуживание внешнеэкономической деятельности.

Денежно-кредитное регулирование и ограничение количества платежных средств в хозяйстве страны осуществлялось во-первых благодаря жестким ограничениям операций с наличностью и, во-вторых, централизованному перераспределению безналичных денежных средств. Банк по существу был один и создавать кроме его администрации еще какой-то орган по управлению деятельностью банков было нелепо.

До реорганизации банковской системы расчеты между учреждениями Госбанка производились через систему межфилиальных оборотов (МФО). Перевод средств осуществлялся на основании расчетных документов клиентов, а правильность совершенных переводных операций проверялась кустовыми вычислительными центрами в пределах банковских учреждений куста, а между учреждениями разных кустов расчеты контролировались Главным вычислительным центром Госбанка. Аналогично проводились расчеты Внешторгбанка и его учреждений. Учет взаимных требований и обязательств учреждений Госбанка проходил на

одном балансе вышестоящего (соответственно областного, республиканского и союзного) звена.

Учреждения Стройбанка и Гострудсберкасс СССР расчеты в рамках своих систем проводили без использования МФО, а их расчеты с учреждениями Госбанка СССР осуществлялись с помощью корреспондентских счетов, открытых в региональных учреждениях Госбанка.

Начало реформ

С трансформацией части отделений Госбанка и Стройбанка в государственные спецбанки, организацией первых коммерческих банков все учреждения Госбанка СССР, спецбанков СССР, а также несколько коммерческих банков (например, АвтоВАЗбанк и ряд других) были включены в МФО.

При использовании корреспондентских счетов средства списывались с одного счета на другой и ссудные вложения комбанков производились только в пределах фактических остатков на счетах. В случае же использования МФО операторами делаются только формальные бухгалтерские записи, не отражающие движения реальных денежных средств в комбанках. Поэтому, если в первом случае банковская система саморегулируется и роста количества платежных средств сверх некоторого нормативного значения не происходит, то во втором случае (т.е. при использовании МФО) подобное регулирование фактически возможно лишь при установлении кредитных потолков или лимитов кредитных ресурсов.

Отметим, что подобные прямые административные методы малоэффективны с одной стороны и наносят ущерб развитию финансовой системы с другой стороны. Несомненно после реформы банковской системы использование МФО в условиях несовершенного и неуклюжего прямого административного управления поддерживало инфляционные тенденции и способствовало правонарушениям в области кредитования.

Безусловно когда появились коммерческие банки (т.е. двухуровневая банковская система) основную роль в регулировании денежного рынка должны были играть уже методы косвенного регулирования: установление минимальных резервных требований, установление учетных ставок рефинансирования, операции на открытом рынке и ряд других, менее значимых.

Об управлении банковской деятельностью

Прежде чем обсудить практику такого управления вернемся несколько назад к вопросу регулирования деятельности банков. До реформы размер налично-денежной эмиссии определялся только лимитами кредитования, спускаемыми банковским учреждением на основе их заявок (прямой метод). После 1988 года для коммерческих банков, имеющих корсчета в Госбанке эмиссия теперь ограничивалась размером остатков средств на счетах и установленными Госбанком коэффициентами ликвидности и, главное, нормативом резервных требований (косвенный метод). Оставшимся комбанкам, осуществляющим расчеты через МФО, объем кредитных операций по-прежнему устанавливался Госбанком, исходя из привлеченных ими средств.

Резервные требования. Как известно, минимальные резервы служат обеспечением обязательств комбанков, т.е. минимальной необходимой ликвидности. Кроме этого, минимальные резервы являются инструментом Госбанка для регулирования объема денежной массы в обращении. С появлением в апреле 1989 года коммерческих структур и формированием двухуровневой банковской системы возникла необходимость в методах косвенного управления. В Госбанке СССР был создан Фонд регулирования кредитных ресурсов, куда зачисляли минимальные резервы всех вновь созданных акционерных, паевых коммерческих банков. Норматив резервирования с 5% в 1989 году поднялся до 15% в 1991 году. Увеличение количества комбанков и низкий норматив резервирования за счет банковского мультипликатора поднял реальную величину денежной массы и усилил инфляцию.

Учетная политика. Эта политика обычно проводится Центральным банком путем изменения двух основных видов базовой процентной ставки: ставки по редисконтированию (переучету ценных бумаг) и ставки по рефинансированию (кредитованию банков). Последняя ставка, как правило, несколько выше, поэтому банки обращаются к получению межбанковских кредитов, после использования всех возможностей по переучету ценных бумаг.

После перехода к двухуровневой банковской системе Госбанком использовалось только установление официальной ставки по рефинансированию, остальные операции не применялись из-за неразвитого рынка ценных бумаг. Ставки по рефинансированию устанавливались дифференцированно, для коммерческих банков

вводились лимиты централизованных банковских ссуд в размере 50-75% уставного фонда (или собственных средств).

Госбанк применял к коммерческим банкам косвенные методы регулирования, а к государственным спецбанкам — обычно прямые. Так для коммерческих банков ставка Госбанка по централизованным ресурсам в 1988-1989 годах колебалась от 5 до 7%, а для спецбанков подобные ставки были поменьше, но жестко фиксированы. Уровень процентной ставки, по которой уже спецбанки выдавали кредитные средства определялся директивно, в то время как коммерческие банки определяли его уже самостоятельно. Распределение кредитных ресурсов госбанков происходило под контролем ведомств, поэтому рынок кредитов формировали только коммерческие банки.

Однако уже с 1990 года централизованное распределение ресурсов для банков второго эшелона начало проводится через региональные учреждения Госбанка. Как для государственных спецбанков, так и для коммерческих банков в 1990 году ставка по рефинансированию составила 6%, а в 1991 году изменялась от 8 до 12%. Однако доля централизованных кредитов в общем объеме межбанковских ссуд постепенно уменьшалась (в 1991 году от 93 до 46%) и соответственно росла рыночная цена процента вплоть до 17-20% в конце 1991 года (кстати, в условиях 25% ограничения ставок процента коммерческих банков по активным кредитным операциям).

Операции на открытом рынке. Операции на открытом рынке обычно связаны с покупкой (продажей) Центральным Банком ценных бумаг у банка, причем соответствующие суммы поступают (или снимаются) на их резервно-корреспондентские счета. В Центральном Банке изменение величины резервов приводит к изменению разрешенного объема активных ссудных операций банков, т.е. меняет в конечном итоге общую денежную массу в обращении. Кстати, Центральный Банк может и обязать банки покупать у него ценные бумаги в необходимых количествах. Отметим, что этот механизм регулирования денежной массы является предпочтительным для большинства развитых стран, где доля этих операций Центральных Банков достигает 80-99%. Однако, вплоть до конца 1991 года операции на открытом рынке Госбанком СССР фактически не проводились, прежде всего из-за отсутствия надежных ценных бумаг, хотя и планировались.

В качестве ценных бумаг предполагалось использовать краткосрочные казначейские векселя. Особенностью советской бан-

ковской практики было использование ссудных операций по межбанковскому кредитованию как основного источника кредитных ресурсов, в отличие от международного опыта, согласно которому основным источником средств являются депозиты. Да и само понятие депозиты трактовалось весьма узко — только срочный вклад, т.е. исключалось понятие «депозит до востребования» (остатки средств на онкольных—до востребования расчетных и текущих счетах).

Таким образом, до распада СССР, банковская система уже в значительной степени реформировалась. Как Госбанк, так и его региональные отделения, спецбанки и комбанки накопили значительный опыт взаимодействия. Как уже отмечалось, контроль над банковской системой постепенно перешел в руки акционеров и менеджеров в случае как комбанков со значительной долей государственной собственности, так и в случае практически полностью государственных спецбанков. Началось привлечение дополнительного частного капитала в уставной фонд путем дополнительных эмиссий акций. Доля государства в уставных фондах трансформированных банков второго эшелона начала неуклонно уменьшаться.

СТАНОВЛЕНИЕ И КРИЗИС БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ

Гиперинфляция — нянька банковской системы

1992-1993 годы — это золотое время украинских банков. При годовых темпах инфляции, например, в 1993 году равных 10200% годовых, возможность задерживать платежи между клиентами, ссылаясь на объективные трудности, позволяла банкам снимать инфляционный налог в свою пользу и совершенно законно.

Однако наиболее интересны последствия введения в действие инструкции Нацбанка Украины от 31.10.1991 г. «Временное положение об организации расчетов между подразделениями банков Украины». На эти последствия обратил внимание, в частности, В.Рябошлык в серии статей, опубликованных в 1993 году. Для бывших государственных специализированных банков был установлен особый режим контроля. Им позволяли выдавать в неограниченном объеме кредиты клиентам одних отделений для расчетов с клиентами других отделений в пределах одного и того же банка. При этом в сумме корсчетов всех отделений и филиалов одного банка не допускалось дебетового сальдо. Имея густую сеть

отделений и филиалов, а также сохранив большое число традиционных клиентов, бывшие государственные специализированные банки фактически занялись эмиссией денежных средств.

Сама по себе эта эмиссия, принявшая форму кредитования, в представлении чиновников была вполне обильной. Действительно, в социалистическом хозяйстве каждое отделение Госбанка обеспечивало кредитными средствами предприятия под объемы выпускаемой продукции и для осуществления плановых закупок. Масштабы кредитования определялись лишь спущенными сверху ценами и фактическими объемами производства. Либерализация разрушила контроль над ценами, которые предприятия стали формировать сами методами калькуляции, т.е. приравнивая цену себестоимости плюс норматив рентабельности. В отсутствие государственного контроля рост цен на одни товары немедленно повышал себестоимость других, т.е. возникла самая настоящая цепная реакция. Но без дешевого и в значительной степени неограниченного (ограничения появлялись лишь при выходе из сферы безналичного оборота одного бывшего государственного банка) кредита подобная цепная реакция быстро бы прекратилась, перейдя в вяло текущий процесс. Так что кредиты Нацбанка и, главным образом, бывших комбанков создали почву для развития сильной и продолжительной гиперинфляции.

В.Рябошлык приводил следующие цифры: «Если на начало 1993 года Национальный банк эмитировал только 240 млрд. крб. кредитов на рефинансировать то каким ветром «надуло» в десять раз больше — 2,5 триллиона крб. кредитных вложений в народное хозяйство. Сбережениями населения и депозитами такой разрыв не покрыть». За триллион самостоятельной эмиссии бывшим государственным спецбанкам «надо было бы платить процентную ставку Национальному банку (до ноября 1992 года — 20%, потом — 80%). Фактически банки, которые пользуются привилегией пункта 1.8 (вышеупомянутой инструкции Нацбанка — выполнять операции независимо от наличия средств на корреспондентских счетах в НБУ), этого не делают и имеют значительную экономию по статье «проценты выплаченные». Благодаря этому бывшие государственные, а ныне специализированные башок получают сверхприбыль и далеко обогнали новые коммерческие банки по доходности».

Итак, из этих «дармовых» средств можно было давать кредиты, не очень заботясь о полноценном возвращении. Главное, чтобы деньги не задерживались, они жгли руки. Собственно точно так же

поступало государство, выплачивая по своим обязательствам суммы с которых также был фактически снят инфляционный налог. Воистину, тот кто печатает и распределяет деньги, тот и имеет преимущества. Получить легальный доход от долгосрочных и среднесрочных кредитов в условиях гиперинфляции, конечно, было не реально. Так, что если такие кредиты давали, то лишь уступая немыслимому давлению или за неофициальные «комиссионные».

Полученные средства вкладывались, конечно, не только в потребление, но и в оформление помещений, создание инфраструктуры, покупку оборудования, и т.д. Воспользовавшись моментом, руководство Нацбанка а также дальновидные и состоятельные банки вложили значительные средства в создание единой системы электронных платежей (которая уже с конца 1993 года позволяла в пределах Украины проводить платежи в течение двух часов). О себе банковская система не напоминала; наблюдалось отсутствие рекламы в той степени, в которой проявила себя реклама производства, торговли и услуг. Средства массовой информации о проблемах банков упоминали лишь вскользь, банкиры предпочитали держаться в тени.

Но было бы несправедливо считать, что только банкиры могли воспользоваться гиперинфляцией. Вообще говоря, председатель правления Нацбанка В.Ющенко был прав в том, что «инфляционная ситуация предполагает, что производитель, имеющий дело с материальными ценностями всегда будет выигрывать у банка, который работает с горящими инфляционными деньгами». Конечно, но только в том случае, если продукцию, т.е. эти самые материальные ценности можно реализовать.

Проблемы северного соседа

В России события развивались и быстрее, и масштабнее. Также как и в Украине, банки всю использовали преимущества, которые им предоставила инфляция и неотработанная и несовершенная законодательная база. Приведем некоторые результаты анализа Н.Кириченко и А.Ивантера¹. Механизм присвоения инфляционного дохода банкирами «базировался на отсутствии индексации остатков на расчетных счетах и других видов низкопроцентных рублевых обязательств. В то же время кредитные ставки

¹ см. обзор «Итога кризиса» . Эксперт № 38, 7 октября 1996 г.

были высоки и никоим образом (за исключением централизованных кредитов 1992-1994 гг.) властями не ограничивались, что обеспечивало сверхвысокие по мировым меркам процентные маржи. То есть в период отрицательных реальных процентных ставок (1992-1993 гг.), *банки эксплуатировали своих клиентов не как получателей кредитов (плата за них не компенсировала инфляцию), а как держателей расчетных счетов и других низкодоходных (практически бесплатных для банков) обязательств.* По оценкам некоторых исследователей, инфляционное перераспределение доходов через российские комбанки достигало в 1994 году 10-13 % ВВП, причем около 6,5% ВВП банки улавливали в виде процентной маржи».

Приводились также результаты выборочного обследования 627 московских банков, у которых соотношение между платными и бесплатными (в вышеприведенном смысле) обязательствами в их балансах составляло по итогам 1994 года 1:4, в то время как у американских банков оно было 2:1. Именно этот перекося акцентов и указывал на процесс присвоения инфляционного дохода российскими банками.

Далее отмечалось, что «помимо высоких доходов, затяжная инфляция обеспечивала российским банкам и другие преимущества. В частности, в связи с интенсивным обесцениванием просроченной задолженности, проблема «плохих» долгов стала критической лишь со второй половины 1995 года. Еще один способ непыльного зарабатывания денег — поддержание положительной открытой валютной позиции (ее размер по банковскому сектору составлял на конец 1993 года 18% активов) в периоды ускоренного падения курса рубля, которые с завидной периодичностью повторялись в 1992-1994 гг. Перевод низкозатратных рублевых обязательств в валютные активы в такие моменты обеспечивал банкам автоматический рост доходов».

В конце 1994 года в России начался очередной этап эволюции банковской системы, принявший форму кризиса. Внешне это начало проявляться в прекращении появления новых банков и отзыве лицензий у прежде процветавших банковских организаций. За 1995 год было отозвано 225 лицензий, а за половину следующего года еще 145. С октября 1994 года по апрель 1996 года реальные активы банковской системы России уменьшились вдвое (для первой сотни банков падение составило 25%) и стабилизировались на отметке 35% от уровня декабря 1992 года. Начала расти концентрация активов за счет комбанков «новой волны» — 30

банков имели 55% всех активов банковской системы страны. Не стал неожиданным развивающийся процесс проедания средств акционеров — у 42% кредитных организаций, по оценкам ЦБ России, объем собственных средств оказался меньше, чем размер оплаченного уставного фонда (что не касалось банков, находящихся в первой сотне). Убытки комбанков достигли максимума в 1994 — первой половине 1995 гг. и оказались на порядок (то есть, в 10 раз) больше соответствующей величины в 1993 году. Суммарная прибыль выросла лишь вдвое. Каждый четвертый банк оказался убыточным.

Обращалось особое внимание на «высокую по мировым меркам (до 50% баланса) долю неработающих активов, прежде всего на корсчетах в ЦБ России (сверх обязательных резервов) и в банках-корреспондентах. Причем, доля кредитов в активах в 1992-1995 гг. неуклонно снижалась. Забегая вперед, отметим, что в конце 1996 года она составляла (по 100 крупнейшим банкам) лишь 25%, а на реально «работающие ссуды приходилось, по оценкам, не более двух третей этого количества».

С 1995 года появился и начал быстро развиваться рынок гособлигаций с неожиданно большой для безрисковых инструментов доходностью. Валютный коридор и доходность гособлигаций привели к потере значительной доли интереса к валютным спекуляциям. «С конца 1994 по май 1996 года объем вложений в госбумаги увеличился в 8 раз, а доля этих операций в нетто-активах возросла с 5,2 до 21,1%. В результате процесс снижения рентабельности во втором полугодии 1995 года был приостановлен, а в первом полугодии 1996 года отношение прибыли к активам по 100 крупнейшим банкам увеличилось с 3,37 до 4,03% (что на порядок превышает, заметим, уровень рентабельности крупнейших мировых банкоас). Однако реальные объемы кредитования продолжали падать и в 1996 году, хотя и медленными темпами (за первые пять месяцев 1996 года на 2%)».

Для полноты картины, отметим, что рефинансирование комбанков за весь период не было ощутимым, ломбардное же кредитование (введенное с 1996 года) только начинало развиваться (за 1996 год его объем не превысил 1,5 трлн. руб.). То ли по рекомендациям западных экспертов-кредиторов, то ли из-за неподъемности и плохой управляемости столь многочисленной банковской системы России, ЦБ решил, видимо, отстраниться от ее поддержки и спасения, подождать, когда конкуренция разорит большинство мелких и средних банков. И оставит лишь банки,

ранее отмеченные руководством ЦБ, как «социально значимые*», которые и сформируют окончательно финансовую систему России.

Кризис неплатежей и банки

Либерализация цен, как известно, уничтожила потребительский рынок. Покупать товары длительного спроса, дорогую технику, пользоваться услугами за «такие» деньги уже никто не хотел да и не мог. Предприятия легкой промышленности, производители продукции для потребительского рынка первыми стали работать «на склад». Поэтому они также первыми фактически прекратили платежи по своим обязательствам. Предприятия, снабжающие их, оказались в сложном положении — их продукция или должна была оседать в складских помещениях, или ее можно было отгрузить в счет коммерческого кредита. Призрак затоваренности заставил выбрать второй вариант.

Кроме того, в оставшейся в наследство от социализма экономики существовала практика взаимного кредитования — «машина взаимокредитования» по образному выражению А. Гуревича¹: «Взаимные кредиты предприятий есть по своей сути замена кредитной эмиссии Центрального банка. Это, если хотите, чеки выписанные на бланках правительства, но с отложенной датой оплаты, т.е. те же векселя предприятий, обязательные к погашению тем же Центральным банком».

Если неплатежи превышают некоторую критическую массу и нет компенсирующей кредитной эмиссии, то эта «машина взаимокредитования» способна резко усилить объем неплатежей. Кстати, взаимная задолженность предприятий — это та же эмиссия долговых обязательств, безмерное увеличение массы которых приводит к их обесцениванию. Очевидно, кредиты погашают часть этой массы долговых обязательств и восстанавливают «цену» последних.

Понятна теперь эмоциональная реакция предправления Нацбанка В.Ющенко: «Говорят о платежном кризисе. Нас обвиняют в том, что нет прироста кредитных вложений. Под что простите? Под запасы складов? Если мы сделаем мало-мальские ощутимые кредитные вложения «на склад», мы получим неуправляемую банковскую систему. Тогда и банковская система, и экономика в целом выступят единым альянсом, который, чтобы избежать всеобщего банкротства, будет требовать только одного: эмиссии».

¹ Фин. Укр. 11 мая 1995 года

Но В.Ющенко пугая в 1995 году правительство и Верховный Совет эмиссией, инфляцией и всеобщим банкротством, чтобы не брать на себя какие либо обязательства по невыгодному кредитованию неплатежеспособных предприятий, говорил больше не о будущем. Он, по существу, дал диагноз предыдущего периода: Неплатежи возникли не только между банками и предприятиями, существенно больше задолжали предприятия друг другу.

Важно было понять, что этот кризис неплатежей перманентный, так как уже до середины лета 1995 года было шесть попыток взаимозачета, последние, породив массу векселей, по которым векселедателям планировалось отвечать своим имуществом, также не решили всех проблем. Большинство должников все еще находились на балансе государства и возник трудный вопрос: что, собственно, значит — отвечать государственному предприятию перед государственным же предприятием своим (т.е. государственным) имуществом. Механизм ответственности за непогашенные векселя так и не стал действовать. Так что векселя ждут своего часа. Неурегулированная векселями остаточная задолженность (около 60 триллионов карбованцев на лето 1995 года) и недейственная схема вексельного обращения породили у кредиторов и должников надежду, что задолженность в конечном итоге погасит государство за счет той же эмиссии, что, собственно, отмечалось в материалах съезда Ассоциации украинских банков: «заложенный в этом инфляционный потенциал опять воспроизводится, как устойчивый дефицит финансовых ресурсов в товаропроизводящих отраслях. Для покрытия дефицита оборотных средств предприятия будут вынуждены по-прежнему отвлекать свой денежный капитал из производственного оборота и направлять его в сферу финансовых операций».

Приведем соображения А. Гуревича о способах выхода из этого кризиса с участием банковской системы. По его словам, если прекратить кредитную эмиссию, остановить «машину взаимокредитования» и списать взаимные долги, то возникнет проблема поиска неинфляционных источников финансирования предприятий.

«Один из самых многообещающих среди них — ликвидация корсчетов коммерческих банков в Центральном Банке. Ведь это — именно тот инструмент, с помощью которого комбанки оборачивают кредиты Центрального Банка в рискованных краткосрочных кредитах под куплю-продажу, межбанковских кредитах и валютных операциях. Редепозитируя затем мультипли-

цированные счета в Центральном Банке как его пассивы, банки автоматически балансируют свои долги Центральному Банку, не испытывая особых потребностей в частных депозитах — главном источнике денежных средств западных банков. Без кредитной эмиссии и корсчетов банкам волей-неволей придется искать сравнительно высокодоходные и низкорисковые приложения средств частных вкладчиков. Тем самым создадутся условия для пополнения оборотных средств предприятий на неинфляционной основе».

Это предложение, по существу означало бы ограничение возможностей маневра банков и перекладывание несколько опосредствованно проблемы неплатежей на плечи банковской системы. Но еще никто не знал, что с неплатежами, поразившими всю экономическую сферу будет не так легко справиться.

Что же из себя представлял второй эшелон банковской системы Украины?

Республиканские отделения Промбанка, Стройбанка и Промстройбанка в 1992 году сформировали Проминвестбанк, ныне самый крупный банк Украины (акционерное общество закрытого типа). Еще раньше на базе отделений бывшего Украинского республиканского Агропромбанка в 1990 году сформирован акционерный банк «Украина», второй по величине банк страны. Фактически эти два банка доминируют в обслуживании промышленности и сельского хозяйства соответственно.

Поначалу эти банки были государственными в том смысле, что доля уставного фонда, принадлежащего государству была определяющей. Остались государственными и поныне Сберегательный банк, обладающий 15 тысячами филиалов и 26 отделениями, а также созданный по распоряжению президента в 1992 году специализированный Укрэксимбанк.

Остальные банки значительно отстали от этих банков размерами своей структуры, потенциальными возможностями, уставным капиталом, активами и т.д. Уже в начале 1995 года из данных Центра рыночных реформ следовало, что более половины всех кредитных вложений реализуется через два крупнейших банка Украины — «Проминвестбанк» и банк «Украина», на которые также приходится 90% займов, рефинансированных НБУ. Кстати, отметим, что «Украина» — клиринговый банк УФБ.

Два десятка комбанков обладали активами на порядок или два меньшими, чем оба эти гиганта, кроме разве что Укрсоцбанка,

созданного в 1990 году на базе Жилсоцбанка СССР и занимающего промежуточную позицию между двумя лидерами и группой средних банков. Все эти банки были созданы в 1989 - 1992 годах (за небольшим исключением) в период активного перераспределения контроля над государственными финансовыми средствами.

Период либерализации цен и галопирующей инфляции позволил собрать значительный частный капитал, который и растворил государственную долю в уставном фонде с помощью неоднократных эмиссий дополнительных пакетов акций. Появившиеся в то же самое время и значительно позже комбанки, опирающиеся в основном на частный капитал и средства, волевым образом снятые со счетов организаций, не имеющих серьезной финансовой позиции, так и не смогли заметно нарастить ни уставной фонд, ни активы (опять же за небольшим исключением).

Формирование двухступенчатой банковской системы Украины фактически закончилось к концу 1993 года. Появление новых достаточно крупных банков стало уже маловероятным, так как свободных финансовых средств для этого уже не было. Единственными возможностями для появления конкурентов ведущей группе банков остались: привлечение внешних средств в какой-либо из слабых банков, создание совместных предприятий — так называемых банков с участием иностранного капитала, или проникновение на финансовый рынок Украины иностранных банков.

Последнее, кстати, очень беспокоило украинских банкиров: местные крупные и средние банки столь малы, что появившиеся иностранные конкуренты быстро вытеснили бы их с финансового рынка, кроме того спектр услуг иностранцев ни в какое сравнение не идет с возможностями украинских банков. Цены на обслуживание и процентные ставки последних значительно выше мировых. Именно поэтому активное сопротивление проникновению иностранного банковского капитала будет продолжаться и далее. Достаточно проблематичным, но менее болезненным для банковской системы Украины является появление банков с участием иностранного капитала, прежде всего потому, что такие совместные банки будут полностью под контролем Нацбанка Украины и экспансию иностранного капитала можно ограничить чисто административным путем.

Кризис молодой банковской системы Украины

Возвратимся к событиям конца 1993 года. Банковская система в декабре становится на путь ограничительной монетарной политики для того чтобы сбить гиперинфляцию. Инфляционный налог, который кормил множество мелких банков резко уменьшился. Несмотря на падение темпов инфляции было по-прежнему невыгодно заниматься среднесрочным и долгосрочным кредитованием — предприятия просто не сумели бы вернуть заемные средства.

Налоги, введенные еще в 1993 году заставили частично уйти в тень частный бизнес и перейти на бартер государственные и арендные предприятия. Для проведения подобных операций банки оказались не нужны.

Оставалось только краткосрочное кредитование и обслуживание взаиморасчетов. Борьба за статус уполномоченных, т.е. обеспечивающих платежи бюджетным организациям, резко усилилась и естественно появились проигравшие.

Обслуживание бюджетных средств в коммерческих банках кроме формальной оплаты операций позволяло получать и менее легальные доходы. Приводя аргументы против подобной практики председатель комитета ВС по вопросам финансов и банковской деятельности В.Сулов отметил¹, что ошибки при перечислении бюджетных средств происходят в 12 раз чаще, чем с другими платежами. Деньги при этом попадают на счет № 902 "до выяснения" и смело используются комбанками как свободные ресурсы.

Банки, сформировавшие свою инфраструктуру и обеспечившие эффективное прохождение средств также получили преимущества.

Национальный Банк в конце 1993 года, поддерживая политику правительства, направленную на повышение зарплат, пенсий, стипендий, и выплату внутреннего долга, ограничил ссудную задолженность, чтобы сдержать действие банковского мультипликатора, т.е. рост денежной массы. Однако развившийся острый приступ платежного кризиса взвинтил цены на кредитные ресурсы до 600% годовых, привел к большим суммам штрафов, которые были вынуждены платить банки. Выросли объемы неплатежей банкам со стороны предприятий. Таким образом, резкая остановка гиперинфляции в соответствии с теорией привела к усилению

см. материалы Г.Вышлинского в Фин. Укр. от 6 августа 1996 года.

кризиса неплатежей, к ослаблению банковской системы, к падению производства и заметному снижению уровня жизни населения.

Другие проблемы, с которыми столкнулись банки в 1994 году в условиях спада темпов инфляции специалисты склонны были видеть как в определенной профессиональной неподготовленности банкиров, так и в жесткой непредсказуемой политике Нацбанка, не говоря уже о воздействии объективных, внешних по отношению к банковской системе шоков. Нарушение банковских правил (которые, как утверждают, писаны потерянными деньгами) и выдача кредитов сомнительным лицам, а также банкам, где оказалось слишком много клиентов, не отвечающих или не желающих отвечать по своим обязательствам, привело к фактическому банкротству множество мелких и даже несколько средних банков.

Оставляя в стороне случаи, мягко говоря, недобросовестности банковских работников, остановимся лишь на их характерных ошибках объективной и субъективной природы, результатом которых и стали невозвращения кредитов.

Оказалось, что достаточно много клиентов, заключая кредитный договор с банком или вовсе не собирались возвращать заемные средства, или совершенно не заботились о том, чтобы этот возврат когда-либо состоялся. В первом случае — это были просто мошенники, а во втором — это были безответственные руководители, безнадежно испорченные практикой прежнего советского хозяйствования, когда за все ошибки и бестолковость горе-руководителей платило государство. Бездарным или некомпетентным организаторам производства ранее грозило лишь перемещение на подобную свободную (обычно по тем же причинам) должность в какое-либо иное предприятие, где ситуация повторялась в большем или меньшем масштабе. В социалистическом плановом хозяйстве безналичные деньги имели какое-то абстрактное выражение, их потери предприятие фактически не ощущало. Ибо в подобных случаях, после кадровых встрясок (кадровых перемещений и наказаний «стрелочников»), вышестоящие органы — министерства и ведомства, — фактически распределявшие кредитные ресурсы, компенсировали эти потери. Банк занимался лишь формальным распределением и учетом кредитных ресурсов.

С появлением коммерческих банков, средства, выделяемые для кредитования, оказались уже средствами именно этих банков. Теперь потери банков компенсировать стало некому. Банкиры

только в самом начале своей новой деятельности прислушивались к приказам и просьбам «своих» ведомств и министерств, но потом быстро осознали, что отвечать за выделенные средства они будут сами.

Социалистическое хозяйственное законодательство, которое практически не изменилось за несколько лет вяло текущих реформ, не предусматривало полноценной ответственности за невозврат кредитов даже при наличии сколь угодно основательного кредитного договора, но без дополнительного страхования, гарантий и поручительств. Последние очень быстро стали предметом пристального внимания как заемщиков, так, впоследствии, и кредиторов. Оказалось, что процедуры оформления и окончательные тексты договоров, соглашений и поручительств постепенно стали намного важнее административных окриков и влиятельных связей.

Рассмотрим ситуацию, когда кредитор требовал, чтобы заемщик заключил договор страхования на случай невозвращения ссуды со страховой компанией в пользу кредитора. Здесь существовал ряд моментов, которые сводили на нет весь эффект от этого страхования. Не говоря уже о случае, когда заемщик, получив ссуду, не выплачивал страховой взнос полностью и исчезал. Страховщик (страховая компания) при этом резонно не принимал претензий — ибо попросту не были выполнены условия страхового договора. Поэтому рекомендовали заключать трехсторонний договор и самому кредитору вносить страховой взнос из суммы ссуды — это оказалось надежней.

С наступлением страхового случая (кстати, в договоре страхования должен был быть перечень страховых случаев — если деньги пропадали по какой-либо иной причине, то страховщик отказывался платить), страхователь обязан был уведомить об этом страховщика в оговоренный срок, иначе претензии снова не принимались. Если страхователь — заемщик это сделать позабыл или не захотел, то кредитор опять мог пострадать, если не было заключено трехстороннее соглашение. В последнем случае кредитор получил бы право самостоятельно уведомить страховщика о наступлении страхового случая.

У страховых компаний существовала практика страховать кредитные договоры банков с разными малоизвестными и подозрительными фирмами. Такие заемщики часто исчезали или расстрачивали средства самым нелепым образом, который не был

предусмотрен перечнем страховых случаев. Ряд договоров был подписан не уполномоченными на то лицами и не имел силы.

Аналогичные проблемы возникали с поручительствами и гарантиями. В первом случае необходимо было составлять договор поручительства, в котором поручитель обязывался перед кредитором другого лица отвечать за исполнение этим лицом обязательств последнего. Договор гарантии считался заключенным, если на гарантийное письмо гаранта кредитор-банку поступало письменное уведомление банка на принятие условий гаранта, а также лишь в том случае, если в основном кредитном соглашении была ссылка на получение банком гарантийного письма. Многие договоры поручительства и гарантийные письма были оформлены с погрешностями, их руководители или даже сами юридические лица — гаранты и поручители не имели необходимых полномочий для заключения договоров, на сроки действия таких договоров не обращали внимания. Понятно, что кредиторы в этих условиях сталкивались с проблемами в случаях неспособности или нежелания заемщиков отвечать по своим обязательствам. Ситуация осложнялась если сами банковские работники организовывали подобные «ошибки».

Масштабы мошенничества могли быть значительно больше. Стандартный прием финансового мошенничества — построение пирамиды, как отдельными клиентами (афера «Help»), так и отдельными банками: «Прозвенел звоночек с «Интеллектом», так надо было попасться еще на «Алексе» — посетует впоследствии вице-президент УФГ А. Шаров. По свидетельству «Галицких контрактов», «Алекс» побил рекорд рискованности: на 1 апреля 1995 года невозвратных средств оказалось 534,7 млрд. крб., при этом его собственные средства не превышали 65,6 млрд. крб. А всего общий долг достиг 700 млрд. крб.

Также, значительно позднее, оправдывая жесткое поведение НБУ, по прямым количественным ограничениям на рефинансирование банков и проведение отдельных операций, предправления НБУ В. Ющенко напоминал, что в период гиперинфляции в конце 1993 года а также и в 1994 году банки, чтобы удержаться на плаву, брали межбанковские кредиты, которые бьют заведомо нечем возвращать. Многие банки строили целые «пирамиды». В конце октября 1994 года при введении кредитных потолков на кредиты предприятиям, попытка распространить эту практику на межбанковский рынок встретила жесткое сопротивление комбанков.

Увещевания руководителей НБУ, напоминавших комбанкам, что межбанковский кредит — это не источник дохода, последними не воспринимались. Именно этот момент часто вспоминался через год, когда до сотни комбанков оказались в состоянии, так называемого, режима финансового оздоровления.

Кстати, беспокойство за чистоту рядов привело к тому, что банки и даже их организации, в частности Ассоциация украинских банков, подняли вопрос об обеспечении правовых условий банковской деятельности. Мягко говоря, некорректность поведения своих сотоварищей по банковскому бизнесу они «вынуждены были рассматривать лишь с этической точки зрения». Требования Ассоциации заключались в обеспечении полной информации о банках, которые будут закрыты, объявлены банкротами или присоединены к крупным банкам. Кроме того, Ассоциация настаивала на скорейшем вводе в действие «Положения о банкротствах банков».

Беспокойства платежеспособных банков с незапятнанным послужным списком понятны — они хотели бы дистанцироваться и от неудачников, и от мошенников.

Национальный банк, получив известную самостоятельность, пытался в своей политике следовать рекомендациям западных специалистов, а также требованиям к банковской системе, изложенным во всех руководствах по банковскому делу. Именно этим можно объяснить характерную последовательность действий, которая начиналась с введения жестких ограничений и требований, которые затем смягчались, а чаще откладывались до лучших времен. Однако, практика введения в действие немедленно или задним числом новых норм озадачивала крупные, сотрясала средние и сбивала с ног мелкие банки (поэтому, кстати, большой победой спустя некоторое время банкиры посчитали обещание главы Нацбанка принимать решения и публиковать их за месяц до наступления срока их действия).

С другой стороны можно было понять требования Нацбанка: увеличить уставной фонд и процент резервирования в иностранной валюте, создать страховой фонд. Действительно, банк как акционерное общество, рискует только уставным фондом, и в случае потерь основную тяжесть удара принимают те, кто доверил банку деньги и кредиторы. В случае небольшого уставного фонда у, мягко говоря, недобросовестных банкиров и акционеров банка может возникнуть искушение спрятать деньги и объявить себя

банкротом. Очень часто в связи с этой потенциальной возможностью драматизируется ситуация.

Определенный процент резервирования в иностранной валюте нужен Нацбанку для формирования механизма регулирования валютных операций. Страховой фонд необходим прежде всего самому банку для смягчения колебаний оттока и притока денежных поступлений, ибо малейшие задержки выплат вызывают растущее недоверие и даже панические настроения у местных вкладчиков. Национальный банк требовал также резервирования по пролонгированным и просроченным задолженностям (например, 20%), так как это потенциальные убытки.

Понятна позиция Нацбанка иметь позитивную ставку рефинансирования, однако многим банкирам осталось неясным почему это надо было делать так резко и поспешно в конце 1994 года. По словам П.Мирошникова, «в октябре-ноябре (1994 г.) был скачок инфляции. И государственные эксперты, которые знают ситуацию в целом, наверняка такое развитие событий предполагали. Мы же не имеем достаточно информации о динамике макроэкономических показателей в стране. Межбанковский рынок очень быстро реагирует на изменение ситуации в стране, т.е. цены на деньги выросли немедленно, и за то время, пока банки начали перестраивать свой активный портфель в соответствии с новыми ценами, они попали в ситуацию «красной маржи», т.е. по своим обязательствам платили больше, чем получали по кредитам. И это усугублялось массовым невозвратом кредитов».

Интересно привести по этому поводу слова председателя правления Нацбанка В. Ющенко: «Самая драматическая ситуация была когда перед нами выросла стена всеобщего непонимания по поводу решения поднять учетную ставку до 25% в месяц. Сегодня уже легче — есть статистика за октябрь и уже известно, что уровень инфляции прошедшего месяца — 22, 7%. То есть, мы филигранно попали в «десятку» в наших прогнозах относительно ценовой ситуации, экономического развития и вышли на позитивную процентную ставку».

В общем, до коммерческих банков никому не было дела. Нацбанку было не до них, так как Минфин «набрал» кредитов более чем на 150 трлн. крб., а векселей выписал лишь на несколько триллионов, правда, уплатив проценты на триллион карбованцев. Поэтому Нацбанк ужесточал условия кредитования, оглядываясь на Минфин и надеясь на то, что банковская система выдержит.

Кстати, Нацбанк в 1994 году так распределял кредиты: Минфи-

ну просто выдавал для латания бюджета; фактически отдавал (по низким процентным ставкам) на финансирование сельского хозяйства, угольной промышленности и подобных приоритетных отраслей хозяйства, а также выделял банкам по системе квот, определяемых размерами уставного капитала в рамках аукционов.

Много вопросов вызывало соблюдение условий использования кредита МВФ, ибо суммы оплаты за валюту при интервенциях Нацбанка на бирже для поддержания курса карбованца, должны были поступать на специальный счет Нацбанка и лежать там до момента погашения кредита. Были определенные сомнения в выполнении этих условий, вызванные настойчивостью правительства.

Итак, в целом доходность кредитов резко упала, и для тех банков, доход которых строился на кредитной политике, начались финансовые проблемы. Налог на доход 55% также усугублял их положение. Суммарный налог на банки, по словам президента Ассоциации украинских банков А.Сугоняко, был «в два с половиной раза больше, нежели в целом по народному хозяйству». Только либерализация валютного законодательства в октябре 1994 года позволила банкам увеличить доходы на ожившем валютном рынке.

В конце года снова повторилась прошлогодняя ситуация с требованием Нацбанка Украины о замораживании объемов рефинансирования и ограничения кредитов. Правительству опять надо было рассчитываться со своим внутренним долгом, повышать зарплаты, пенсии, стипендии и т.д. Опять грянул приступ неплатежей, причем более болезненный для банковской системы. За 1994 год резко возрос объем взаимного кредитования банков.

Поэтому в условиях тяжелой экономической ситуации и из-за введенных ограничений банки оказались не в состоянии расплатиться друг с другом, так как в расчет кредитного потолка включили межбанковский кредит. Правда, уступая согласованному нажиму банкиров и их клиентов (для которых активно использовался межбанковский кредит) режим ограничений на межбанковский кредит очень быстро был смягчен. Отметим здесь, что расширением межбанковского кредита слабые банки сделали заложниками своего существования все банки. По словам А.Сугоняко, теперь «банкротство нескольких банков может завалить всю систему».

Были попытки Нацбанка привязать курс валют на рынке наличных продаж к курсу УМВБ. Вот как комментирует эти

действия глава Нацбанка В.Ющенко: «Бпоскольку у нас безналич- ный сектор находился в муках стагнации, мы¹ предприняли попыт- ку инструментально привязать его к наличному. Однако уже через два дня наблюдалось шестикратное падение объемов работы обменных пунктов. И поэтому мы абсолютно динамично отказа- лись от такого решения и хотели бы через либерализацию безна- личного курса приблизиться к правдивому курсу «налички».

Отметим, что при этом на неделю были прекращены валютные операции банков, а черный рынок не только не пострадал, а даже выиграл, избавившись от конкурентов.

Убытки, которые понесли банки от подобных действий, как всегда были не в счет, однако заметим, что ошибки Нацбанка лишали твердости его руководителей при проведении жесткой политики.

Вернемся к обещанию В. Ющенко либерализовать безналич- ный курс, т.е. по существу либерализовать работу УМВБ. Он полагал, что в условиях конца 1994 года следует допустить к торгам контракты практически по всем товарным группам. Кроме того, по его словам, «увеличит предложение валюты на бирже и отмена фиксированного курса, что сразу дает экспортерам оборотные средства, ранее изымаемые через этот курс». Действовавшие в 1994 году ограничения на торговлю с зарубежьем по длинному списку товаров и фиксированный курс валюты по отношению к карбованцу практически прекратили деятельность биржи в целом и загнали торговлю с зарубежьем в тень. Процветал бартер и расчеты наличными при явно демпинговых официальных ценах, что вызывало скандалы международного масштаба. А если еще учесть жесткие требования продажи валюты, полученной за эк- спортные операции по фактически заниженному курсу и пробле- мы с ее покупкой, то понятно почему валюта на бирже практиче- ски не появлялась.

Итак, в конце 1994 года созрели условия для отмены фиксиро- ванных валютных курсов, для восстановления налога на бартер- ные операции и прекращение использования валюты как платеж- ного средства на территории страны. Банковский кризис, возни- кший в конце 1994 года оказался настолько глубоким, что ряд банков был готов предоставлять кредиты за 200 и даже за 150% при ставке рефинансирования 300% годовых. Разумеется, шла речь о собственных средствах банков, а не взятых в кредит у Нацбанка под 300% годовых. Однако банкиры требовали гарантий и нема- лых. Видимо, это не устраивало заемщиков, активность которых

оказалась близкой к нулю. При этом банкиры дружно жаловались на отсутствие денег. Видимых причин для этого хватало: невозвращенные кредиты; громадная масса наличных денег на теневом рынке, которая в банк не попадала; политика Нацбанка, который в условиях роста номинального ВВП (или суммарной стоимости сырья, товаров, услуг и т.д.) не спешил включать печатный станок.

Действительно, рост цен всегда вызывал отток денег на черный рынок (объем которого в Украине чрезвычайно велик) для обеспечения все той же массы товара. И ясно, что этих денег черный рынок не вернет, если не создать специальные условия. Предприятия также взвинчивали цены, пытаясь большей ценой покрыть всю сумму инфляционного налога, которая набегает за время производственного цикла (может быть в этом одна из причин больших чем в других секторах экономики инфляционных ожиданий). Жалобы банкиров на отсутствие денег и одновременно их предложения относительно дешевых кредитов вполне уживались, ибо банки без движения денежных средств вообще не способны существовать.

Итак, начиная с 1994 года банковская система переживала перманентный кризис, классические признаки которого: массовая неплатежеспособность в финансовой системе; поиски источников финансовых ресурсов и неудовлетворенный спрос на них; сокращение объемов кредитования; традиционно платежеспособные заемщики теряют способность привлекать средства; распродажа активов.

Надо отметить, что западные специалисты тщательно изучали кризисы, возникавшие после периода оживления экономики развивающихся стран при вливании значительных средств с помощью иностранных займов, интенсивной иностранной помощи, кредита международных финансовых организаций. Из-за неэффективного использования средств (а также, возможно из-за их недостатка) создание структуры, способной усвоить финансовые инъекции и организовать устойчивый экономический рост повсеместно заканчивались неудачей. Одним из проявлений наступавшего затем общего кризиса был кризис финансовой системы, непременно возникающий в случае спада объемов иностранной помощи: из-за оттока спекулятивного капитала, падения курса местной валюты, роста неплатежей, а затем банкротств предприятий; роста процентных ставок, падения производства, невозвращения кредитов и роста неплатежеспособности банков-

ских учреждений и т.д. Как видим, начало у всех кризисов может быть различным, но в развитых формах кризисы подобны.

Рецепты по выходу из кризисов предлагались настолько же общими, насколько и бесполезными: надо остановить развитие кризиса, восстановить доверие к финансовой сфере и поддерживать в рабочем состоянии платежную систему. Всего лишь.

Роль банков в инвестиционном процессе

Для всех последних лет были свойственны снижающиеся темпы капиталовложений и их низкая эффективность. Ранее это приписывали социалистическим методам ведения хозяйства, где было принято рапортовать: о вводе в строй объектов, принадлежащих тому или иному ведомству; об освоении некоторых объемов централизованных капитальных вложений и т.д. Поразительно, но и в 1995 году официальная статистика продолжала оперировать теми же формулировками.

Практика инвестирования в 1994 году представляла собой: основа — незначительные собственные средства (около 65%), осколки прежней системы централизованных капитальных вложений в виде несбалансированных бюджетных и внебюджетных инъекций (около 25%), банковские кредиты и небольшие поступления от операций на фондовом рынке. Такие инвестиции неспособны были справиться даже со спадом производства, не говоря уже о структурной перестройке и модернизации.

Большая капиталоемкость предприятий, требующая высокой концентрации капитала и не владение нынешней администрацией методами финансового менеджмента, подводили многих экономистов к мысли, что в сложившихся условиях наиболее эффективным решением было бы активное привлечение к инвестиционному процессу банковской системы. Банки могли бы не только, путем покупки ценных бумаг предприятий, финансово поддерживать последних, но и принять активные или даже определяющее участие в управлении финансами этих предприятий. Не последнюю роль играло то обстоятельство, что банки владели информацией о финансовом положении своих клиентов-предприятий.

Но банкам явно не хотелось отвлекать свои ресурсы с финансового рынка, где они уже освоились, тем более, что высокий уровень инфляции, кризис неплатежей среди предприятий, практика невозвращения кредитов ими и, самое главное, отсутствие в ближайшей перспективе заметной прибыли от инвестирования не

прибавляли энтузиазма. Активно обсуждались, но не вводились налоговые льготы на суммы инвестиционных активов. Власти пытались банкиров заставить, посулив некоторые льготы и не без успеха в отдельных случаях. Намекали, например, что банки, которые примут участие в инвестиционном процессе, будут иметь определенный иммунитет от грядущей национализации при смене ориентиров в политике.

Однако, запрячь быка и трепетную лань, для того чтобы они согласованно тащили разваливающийся воз народного хозяйства пока не удавалось. Следует согласиться со словами обозревателя Светланы Рябошапки: «с что в Украине вовсю развивается тенденция административного создания рынка. В нашем случае в один прекрасный день у НБУ лопаются терпение и он берет на себя все — начиная от проведения торгов по сельхозпродукции, работы с валютными средствами населения и юридических лиц (создание валютного депозитария) и заканчивая организацией международных расчетов для коммерческих банков через корсчета НБУ». Такое стремление можно наблюдать во всех властных структурах, чья задача вроде бы иная: не строить самим, а создавать условия для возникновения и развития рынка».

Однако это вовсе не обязательно плохая политика, если структуры, созданные Нацбанком, потом передаются в частные руки; если опыт работы, полученный под его патронажем служит потом множеству специалистов частных фирм и банков. Так что это не обязательно был «жест отчаяния в условиях блокирования рынка», а может быть попытки выйти из патового положения, пусть даже с издержками.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

Банковская система Украины образца 1995 года

По результатам 1995 года под режим финансового оздоровления попали 47 банков из которых 7 завершили программу санации благополучно (т.е. им отменили режим финансового оздоровления): «Денди», «Экспресс-банк», «Аркада», «Интеллект», «Зоря» «Ера», «Чернигов-банк». Прекращена деятельность 9 банков (в этом случае у банка есть три возможности — попасть в режим санации, найти новых акционеров или ликвидироваться), а в отношении семи банков было принято решение о ликвидации. Так же как и в предыдущем (1994) году, более двух десятков банков

закончили 1995 год с убытками, сумма которых в сравнении с 1994 годом выросла почти в семь раз.

К банкам, пребывающим в санационном режиме или только в него попавшим, по-прежнему было приковано серьезное внимание чиновников Нацбанка. Эти банки должны были представить заново программы финансового оздоровления, для них ужесточился контроль со стороны региональных отделений Нацбанка, им вменялось в обязанность 70% резервируемых средств держать на отдельных счетах Нацбанка.

Нацбанк своими решительными действиями показал, что урок острого приступа банковского кризиса в России не прошел для него даром. Еще в августе 1995 года три больших российских банка приостановили свою деятельность. Причины этого приступа увидели в резком падении их ликвидности из-за увлечения переливанием капитала на рынок государственных ценных бумаг в условиях уменьшения инфляции и ужесточения резервных требований, не говоря уже о том, что эти банки, неосмотрительно или еще по каким-то причинам, выделяли долгосрочные и среднесрочные кредиты за счет средств краткосрочных обязательств. Кстати этот приступ банковского кризиса миновал мелкие банки, может быть потому, что к пиршескому столу с государственными ценными бумагами их подпускали неохотно. Реакция Центробанка России была запоздалой и не удалось избежать кризиса доверия и роста панических настроений на межбанковском рынке кредитов.

Слишком большие аппетиты быстро развивающихся средних украинских банков привели к аналогичным результатам, то есть к потере их ликвидности. Нацбанк Украины, дав поначалу стабилизационные кредиты, затем потребовал полного расчета с мелкими банками в качестве условия для пролонгирования кредитования. Это предотвратило рост беспокойства на межбанковском рынке. Кроме того, затем было ограничено количество корреспондентских счетов за границей.

По мнению руководства Ассоциации Украинских Банков (АУБ), объединяющей около половины всех банков Украины, вступив в 1995 год весьма ослабленными (прежде всего из-за 55% ставки налога и углубившегося кризиса неплатежей) комбанки не испытали особого облегчения и в течении всего этого года. Так как задержки выплат и платежей внутри банковской системы «по объективным причинам» ушли в историю, то банки в достаточной мере ощутили тяжесть «инфляционного налога», оперируя собственными деньгами и ожидая возвращения заемных средств.

Кроме того, почти 300% инфляции в год, — это фактическая невозможность выделения сколько-нибудь длительных кредитов. А значит и отсутствие доходов. Сужению сферы деятельности банков способствовал продолжавшийся, но уже более вялый, процесс ухода предприятий — бывших и потенциальных клиентов, — в тень.

Отметим, что определенные льготы у банков были. Если предприятия, отгрузив товар и еще не получив за него оплату по закону «О прибыли» должны были платить налог (другое дело, что они этого не делали — ведь была палочка-выручалочка, т.е. картотека), то банкам, предоставленный ими кредит облагался налогом, исходя из полученных сумм процентов, т.е. действовал, так называемый, принцип кассового исполнения. Кстати, во всем мире проценты по заключенному кредитному договору сразу же считаются доходом и облагаются налогом независимо от того, получены они банком или еще нет (так, называемая практика наращивания доходов). Принцип кассового исполнения в случае украинской банковской практики вполне объясним — на банковских балансах оказались сотни миллиардов насчитанных, но не полученных процентов. А налоги — это 30 процентов этих сумм.

Понятно почему Нацбанк настоятельно рекомендовал компаниям не относить суммы маловероятных к получению процентов договоров в статьи доходов. Точно также, несмотря на сопротивление налоговых служб, Нацбанк активно боролся за то, чтобы страховые фонды формировались за счет себестоимости. Так, чтобы банкам легче было их создать, по существу за счет уменьшения налоговых выплат.

Общее снижение уровня рентабельности предприятий, активно использовавших разницу между внутренними и мировыми ценами, привело к уменьшению доходов и банковской системы, выступавшей посредником между звеньями цепочек спекулянтов. Начался процесс реальных и фактических банкротств и распада рыночных структур, источником существования которых была сверхприбыль ценовых скачков. При этом государство продолжало поддерживать убыточных «монстров социалистической экономики» (крупные предприятия и колхозы), причем вместе с некоторыми их коммерческими дочерними образованиями, так сказать, под шумок. Если рыночные структуры ранее не возражали против этого, лишь бы им дали возможность получать свои не столько официальные, сколько теневые доходы, то в 1995 году в связи с выравниванием внутренних и среднемировых цен и,

соответственно, падением реальных доходов, их позиция изменилась.

Теперь, когда уровень рентабельности повсеместно начал падать, привилегированное положение государственных предприятий стало вызывать если не зависть, то все растущее раздражение у бизнеса, который мало того, что был всегда предоставлен самому себе, так и постоянно облагался невероятными налогами и поборами. По данным АУБ в 1995 году прекратили деятельность два десятка банков и более 50 филиалов. Более 80 банковских учреждений сменили собственника. В 1995 году в сравнении с предыдущим годом снизилась величина активов и пассивов, уменьшилась балансовая прибыль банковской системы.

В 1995 году НБУ заставил-таки банковскую систему увеличить объем собственных средств и вдвое поднять величину уставных фондов. Средняя прибыльность уставных фондов банков по состоянию на 1.01.1996 года по данным АУБ составила всего 238%, уровень платежеспособности был несколько выше рекомендованного НБУ и достиг почти 30%. Большое внимание было уделено развитию новых и совершенствованию существующих банковских услуг: внедрение электронной подписи; формирование режима мультивалютной работы с платежами через центр межгосударственных расчетов Нацбанка; началась подготовка к введению национальной расчетной карточки; формировалась инфраструктура вексельного обращения; развивались рынки ОВГЗ. В 1995 году продолжалась активная работа над проектом «Закона о банках и банковской деятельности», в котором по настоянию банкиров и при поддержке государственных чиновников планировалось снять ограничение на взносы собственных средств комбанков в уставные фонды предприятий и других банков, для Активизации любой ценой инвестиционной деятельности.

В 1995 году, по сведениям, опубликованным в средствах массовой информации, прирост первичной кредитной эмиссии Нацбанка Украины достиг 322 трлн. крб. из которых 298 трлн. крб. — кредиты правительству, а 24 трлн. крб. — кредиты комбанкам. (В следующем, 1996 году ожидали прироста первичной кредитной эмиссии в размере 115 трлн. крб., причем 107 трлн. крб. — правительству и 8 трлн. крб. — комбанкам). Денежная база (то есть деньги вне банков плюс резервы банков) в 1995 году выросла на 133,6%. (Отметим, что в следующем, 1996 году, ожидался рост Денежной базы лишь на 32,4%). Прирост денежного агрегата M2

(то же, плюс средства на депозитах) в 1995 году составил 114,7% и достиг значения 685 трлн. крб. на конец года, т.е. отношение темпов инфляции к темпам увеличения M2 составило 1,28. (В 1996 году ожидали прирост M2 на конец года в 34% и он должен достичь 918 трлн. крб., а отношение темпов инфляции к темпам роста M2 ожидалось близким к 1).

Вернемся к соотношению темпов роста денежной базы и агрегата M2. В 1995 году они составили соответственно 133,6% и 114,7%. Сумма денег вне банков росла быстрее, чем объем средств вне банков и средств на депозитах, что свидетельствовало об утечке карбованцев из официального сектора экономики в теневой. Судя по ожидаемым в 1996 году цифрам прироста денежной базы — 32,4% и прироста агрегата M2 — 34%, Нацбанк надеялся переломить эту тенденцию.

Развитие конкуренции в банковском секторе

К середине 1996 года банковская система Украины представляла собой развитую сеть филиалов лишь нескольких крупных банков (Сбербанк, Проминвест, Украина и Укрсоцбанк), которая дотянулась до глубокой провинции. В провинции все хозяйствующие объекты привычно работали с известными им ранее по советским временам перечисленными выше банками — региональными монополистами (так, например, Антимонопольный комитет летом 1996 года даже завел дело о нарушении антимонопольного законодательства Сбербанком).

Лишь в крупных городах этим крупным банкам оказывали определенную конкуренцию остальные добрые две сотни более мелких коммерческих банков. Новые банки, вступили в плавание по новому, ориентируясь на западные стандарты: уровень сервиса, комфортность, блеск и нарядность офисов. Провинциальный клиент в этой обстановке чувствовал себя весьма польщенным и уважаемым. Бывшие советские банки все еще по старинке были бесцеремонны с клиентом, блеск и нарядность частенько отсутствовали, да и особых преимуществ не было. Большая надежность крупных банков была сведена на нет традиционной советской невнимательностью к клиенту, в какой-то степени игнорированием его интересов в ряде процедур. Поэтому мелкий клиент потянулся в коммерческие банки.

Тем не менее, до сих пор дела у крупных банков шли неплохо, учитывая особое их положение, объемы кредитования и состав их традиционных клиентов. Однако постепенно накапливались про-

блемы. Так, по словам председателя правления «Проминвестбанка» В. Матвиенко, на 1.01.1996 госпредприятия не вернули «ПИБу» 51182 млрд. крб. Действительно, значительная доля крупных клиентов-заводов, объединений, гигантов промышленности до недавнего времени поддерживаемых государством на плаву и традиционно работавших сначала со «Стройбанком», а потом с его приемником «ПИБом» стали приносить последнему крупные убытки.

Поэтому полагали, что предложение В.Матвиенко по поводу укрупнения банковского капитала путем присоединения к «ПИБу» ряда комбанков помогло бы последнему решить проблему невозвращенных кредитов, по крайней мере уменьшило их долю в общей сумме активов, хотя и незначительно, по всей видимости. Кроме этого, слегка уменьшилось бы количество потенциальных конкурентов.

Однако, если отбросить стандартные подозрения в попытке «ПИБа» решить собственные проблемы, то действительно, множество мелких и средних, по масштабам Украины, банков не в состоянии решить проблем обеспечения больших платежей и масштабного кредитования, особенно долгосрочного в ряде приоритетных областей. Как по причине отсутствия собственных средств, так и по причине ограничений на масштаб риска, дозволенного Нацбанком и приходящегося на одного клиента. И это несомненно является основанием для беспокойства не только представителей банковского цеха, но и капитанов производства вместе с правительственными чиновниками.

Хотя, следует иметь ввиду одну особенность нынешней ситуации. Если бы банк развитых стран имел бы такой кредитный портфель, которые имеют бывшие государственные а ныне самые крупные украинские банки, то он бы заведомо считался банкротом. А украинские крупные комбанки не считаются банкротами и даже, более того, их полагают весьма устойчивыми. Отчего так? А потому, что их заемщики (убыточные госпредприятия и колхозы) навязаны банкам государством и это самое государство ни за что не даст этим клиентам обанкротиться. Значит и банкам, коль скоро они связаны с «монстрами социалистического хозяйства», тоже не дадут утонуть. Ибо данная, повисшая между развитым социализмом и рыночным капитализмом, управленческая структура нуждается в таких полуживых производственных и банковских образованиях, на фоне которых ее не вполне состоятельность выглядит вполне удовлетворительной.

Время от времени раздаются более радикальные голоса о полезности национализации крупных банков. Иногда малопривлекательное слово «национализация» заменяют чем-то вроде «упорядочения отношений государства с акционерными коммерческими банками» или «закрепления за государством контрольных пакетов акций комбанков». Чаще других называют в этой связи бывшие госбанки.

Удивления заслуживает крайне спокойная атмосфера подобных обсуждений и вялая реакция заинтересованных сторон на самые решительные намеки государственных и политических мужей. «Злые языки» полагают, что так как государство никогда не бывает банкротом, значит государственный банк — тоже. Как известно, главное достоинство банка — его надежность. А посему, почему-бы, если мы контролируем банк, не сделать его непотопляемым, что будет полезно для его подмокающей репутации. Логика некоторых банкиров понятна. А вот почему сие может быть полезно государственным чиновникам? Во первых, используя подобные крупные банки, можно привлекать крупные средства для госпрограмм кредитования экономики. Если выбор цели верный, положительный эффект может быть весьма сильным. Правда и провал, в случае неудачной экономической политики, может быть сокрушительным. Обычно приводят удачный пример Южной Кореи, где бюджет, используя госбанки, эффективно кредитовал экспортеров. Кроме того, стабильные государственные банки, вследствие своей практически стопроцентной надежности, привлекают не только средства населения (которое им доверяет значительно больше, чем комбанкам), но и крупные иностранные кредиты.

Разговоры об укрупнении банковского капитала идут в сочетании с сетованиями на непатриотичное поведение комбанков, не желающих беспокоиться о проблемах государственного масштаба. Льготное и не очень льготное кредитование, мягко говоря, не прибыльного госсектора, на котором продолжает настаивать правительство и которое тяжелой ношей легло на крупные банки, стало для последних слишком обременительным. Различного рода послабления и уступки правительства и Нацбанка по отношению к крупным банкам уже давно перестали полностью компенсировать их потери.

Так, например, целевые кредитные аукционы НБУ, где ряд крупных банков получал средства для выделения ссуд под санационные программы предприятий госсектора (в основном ТЭК),

оказались ловушкой для комбанков. Предприятия которым целевое кредитование выделялось на срок не более года (что можно подправить за один год?) попросту не возвращали кредиты комбанкам. Льготы пострадавшим комбанкам со стороны государства практически не помогали исправить положение и раздражали основную массу более мелких банков, не допущенных к программе целевого кредитования.

Нацбанк, под давлением того же правительства, в сентябре 1995 года не разрешил комбанкам в случае невозврата кредита списывать в первоочередном порядке средства со счета должника (т.е. должны были сначала осуществить платежи на нужды предприятия, и в бюджет). Но через месяц НБУ вместе с Кабинетом министров разрешает это сделать, правда перед этим ограничивает банкам маржу по всей операции (покупка средств на аукционе и выдача кредита) 6% годовых. При этом банкам было оставлено право просить у НБУ отсрочки платежей, если госпредприятия не возвращали кредиты в срок, но опять же это не относилось к кредитам, купленным на целевых кредитных аукционах. Понятно, что вся эта программа была малопривлекательной для банков и откровенно протекционистской для предприятий, которые всерьез и не собирались за эти деньги и в эти сроки что-либо менять в своей структуре, а откровенно проедали выделенные средства. Заметим, что подобная практика имела место и позднее. Так, например, совместное постановление Кабмина и Нацбанка, принятое 13 сентября уже 1996 года снова настоятельно рекомендовало ряду крупных банков («Металлург», «Приватбанк», «Проминвестбанк», «Украина», «Укрсоцбанк») предоставить указанным сверху предприятиям на 4 месяца под 45% годовых, 45 млн.грн., чтобы последние рассчитались за электроэнергию. А за это, как водится, пообещали выдать целевые кредиты от Нацбанка и разрешить затем безакцептно списывать со счетов предприятий соответствующие суммы до полного погашения задолженности.

Банки, занятые в этой программе, если и получали какие-то преимущества, *то* лишь в качестве компенсаций за ущерб, понесенный от реализации этого действия. Но с другой стороны, если начались разговоры о необходимости укрупнения банковского капитала руководством крупными банками, то значит поддержка правительства этой акции стала вполне вероятной, особенно после решений о возможности инвестиций банковских средств в собственно банковскую сферу. Сказав «а», хочется на этом не останавливаться и сказать «б».

В этой ситуации Нацбанк, похоже, занял другую позицию. Подчеркивая важность консолидации больших заемных средств для долгосрочного кредитования приоритетных отраслей промышленности (да и сельского хозяйства тоже), Нацбанк принял в апреле положение о консорциумном кредитовании. Для аккумуляции кредитных ресурсов вовсе не обязательно добиваться слияния банков или их присоединения к крупным банкам. Вполне достаточно объединиться несколькими средним и мелким банкам в пропорциональном соотношении, при этом вполне соблюдая нормативные показатели максимального размера риска на одного клиента. Для оперативного управления выбирается основной банк, обычно тот, где обслуживается крупный клиент. Подобный механизм, снимет проблему кредитования в особо крупных размерах и ослабит монополизм крупных банков, что конечно пойдет на пользу всему народному хозяйству. Остаются лишь небольшие сомнения относительно появления необходимого энтузиазма для объединения средств разных банков.

Иностранный капитал в украинской банковской системе¹

Введение украинской собственной денежной единицы — купона-карбованца, — поставило на повестку дня проблему взаиморасчетов с остальными странами СНГ и в особенности с Россией. Возникла потребность в расчетных центрах, но центральные банки двух держав поначалу решили пропускать через себя все платежи, то ли чтобы контролировать их, то ли по причине острого недоверия к комбанкам, то ли по какой-то другой причине. В результате центральные банки Украины и России оказались в прямом смысле завалены платежными документами. Это обстоятельство стимулировало открытие корсчетов в комбанках двух стран.

Однако начало активного проникновения иностранного капитала в украинскую банковскую систему больше связывают с введением в 1993 году единой системы электронных расчетов. По словам редактора журнала «Финансовые риски» А.Дробязко, банкам из восточной и западной части России стало удобнее посылать платежи через Украину с одного корсчета на другой, т.е. объемы расчетов российских резидентов в Украине резко возросли. (Парадоксально, но платежи из НБУ в ЦБ России доставляли фельдъегерями и для отражения на счетах необходимо было 5-6

¹ Использованы материалы обзора Ю.Корнева и Е.Гулей. Финансовая Украина 12 и 19 марта 1996 года.

дней, — сетовал директор ЦМР А.Андрейчук). А украинские банки, которые обслуживали эти платежи стали быстро подниматься (например, «Приватбанк», «Аваль», «ВА-банк», «Перкомбанк», «Первый Украинский Международный Банк»). Потребность минимизировать риски проведения операций в Украине вызвала желание взять под контроль банки, через которые шли основные платежи.

Легальное присутствие иностранного капитала в банковской системе Украины на этот период было затруднено, поэтому российским банкам было проще купить контрольные или просто большие пакеты акций через резидентов, которые являлись их партнерами по бизнесу. Степень независимости (от российского и в целом от иностранного капитала) украинских банков можно иногда оценить по тому, сколько СП (точнее, какова их доля в уставном фонде' или акционерном капитале) оказываются его акционерами.

АДробязко акцентирует внимание на двух основных моментах, отражающих влияние скрытого российского капитала в украинской банковской системе:

1) наличие подвижного капитала, контроль над которым сосредоточен в руках нерезидентов, и который создает возможности для крупных валютных спекуляций.

2) Украинские банки, с большой долей скрытого российского капитала и обслуживающие огромный российско-украинский товарооборот получили значительные преимущества в своем развитии и их роль в экономике страны (и надо думать, в политике) возрастет.

Понятна озабоченность руководства независимых украинских банков проникновением мощного банковского капитала России на рынки Украины. Кому нужны конкуренты? Однако пока законодательство препятствует приходу российских банков и всем понятно, что в банковскую систему российские средства проникают с помощью доверенных лиц с украинской пропиской.

Велика вероятность, что это далеко не всегда чистые деньги. Высказывается беспокойство по поводу того, что контролируемые не вполне чистым российским капиталом украинские банки могут пойти на авантюры, которые приведут к потере вложенных туда средств, как акционеров, так и вкладчиков. Председатель правления банка «Ажис» С. Аржевитин заметил, что полсотни банков в 1995 году были в стадии санации или близки к банкротству. При этом изменялся состав акционеров и, видимо, как следствие,

поменялось до 50 председателей правлений подобных банков. Отметим, что проникновение капитала из развитых западных стран в банковскую систему Украины беспокоит местных банкиров куда меньше.

С другой стороны председатель правления «Укринбанка» А. Новиков был настроен оптимистично и полагал, что российские банки вовсе не рвутся на Украину, т.к. эффективность вложения капитала в России выше, да и активы в России предпочтительнее, чем в Украине, если уж говорить о «скупке» предприятий и о переделе собственности.

Зам. председателя НБУ В.Кравец отмечал, что на начало 1996 года в Украине функционировало 12 украинских банков с участием российского капитала (а в России лишь один с участием украинского капитала — «Кредитимпэксбанк»). Однако, по его мнению и в России есть значительный нелегальный украинский капитал в ее банковской системе.

На вопрос о достаточности своего банковского капитала для Украины, В.Кравец ответил: «Однозначно ответу — нет. Если, например, собственные средства голландских банков составляют 15% ВВП, а в других европейских странах этот показатель колеблется от 2 до 8 процентов, то в Украине на 1.01.1996 г. — 0,3%. Поэтому, во-первых, страна крайне нуждается в притоке иностранного капитала. Во-вторых, сегодня делаются попытки вернуть украинский капитал из других стран, в том числе из России. Разные эксперты дают разные оценки, но то, что украинский капитал на миллиарды долларов расположен за пределами страны, никто не отрицает. Создалась интересная ситуация. В швейцарских, немецких, австрийских, российских, польских банках образовались немалые пассивы украинского капитала, которые нужно обслуживать. В этих странах запустить их в производство нелегко. Поэтому зарубежные банки ищут применение своему капиталу, в котором есть и украинский след. Если бы они позитивно оценивали гарантии для инвестиций, то открыли бы представительства для своих банков и прокредитовали бы нас, дали бы нам капитал. Но они нам не верят, поэтому хотят открывать свои банки». В.Кравец полагал, что надо допустить иностранные банки на украинский рынок. Нацбанк уже рассматривал предложения шести иностранных банков, которые хотели открыть в Украине банки со стопроцентным капиталом дальнего зарубежья.

Взаимодействию банковских систем России и Украины мешают позиции центральных банков и правительств, которые не

нашли общего языка и сдерживают проникновение иностранных банков в свои страны. Сомнения на счет того, что это может ограничить инвестиции российских банков в экономику Украины развеял представитель МВФ в Украине АСундаков: «Инвестиции можно осуществлять очень многими путями. Сейчас, например, российским банкам не позволено оперировать в Украине, т.е. российский капитал не может давать ссуды украинским предпринимателям. Но российский капитал может напрямую вкладывать деньги в украинские предприятия, покупать производственную недвижимость. Непонятно, почему предприятие можно покупать, а ссуды давать нельзя. Почему одно является вмешательством в экономику Украины, а другое нет. Представьте, что я — руководитель российского банка. Я не имею права давать ссуды украинскому предприятию, но я имею право покупать его акции. Я могу составить следующий финансовый контракт. Закупаю определенный процент акций предприятия и сразу делаю своп на ссуду от какого-то другого банка, что выглядит так, как будто я покупаю у предприятия акции, хотя на самом деле это тоже самое, что я ему даю ссуду. А значит, остановить российский капитал невозможно (хотя и непонятно —зачем такое желание иметь), т.к. очень легко создать финансовую сделку такого типа, которая позволит обойти многие ограничения.»

А.Сундаков подчеркнул, что конкуренция в банковской среде улучшит условия для поддержки и развития бизнеса в стране; что страны которые открыты для притока иностранного капитала, быстрее растут, как, например, росли азиатские «тигры».

Развитие же каких-либо особых банковских связей между Украиной и Россией (или какой либо другой страной), по мнению АСундакова не столь важно, ибо «обслуживание торговли процесс очень простой и это можно делать через корсчета, которые российские банки имеют в украинских и наоборот. Этому могут служить взаимные корсчета в прибалтийских, немецких и других банках». Присутствие иностранных банков на территории Украины конечно поддерживается МВФ, но полезно Украине прежде всего потому, что «для любого иностранного инвестора куда проще иметь дело со своим банком».

В конце 1995 года активно обсуждалась проблема расчетов по ЛОРО-счетам инобанков, открытых в украинских комбанках. Существо проблемы в том, что иносфирма, имеющая счет в иностранном банке, обладающем в свою очередь ЛОРО-счетом в одном из украинских банков, может, продавая товары в Украину,

получать оплату в карбованцах. Но, во-первых, не имея собственного счета в украинском банке, иносфирма не платила налоги, ибо она для налоговой инспекции фактически не существовала (нет счета в банке, нет представительства). Во-вторых, этой иносфирме никто не мешал дать указания своему (тоже иностранному) банку провести конвертацию карбованцев в твердую валюту и отправить эти средства уже на ее собственный счет. Последнее было уже не что иное как «серая конвертационная операция». Таким образом, возник серый валютный рынок межгосударственных расчетов. По мнению Я.Пиванека на этом рынке каждый день оборачивались и конвертировались огромные средства. Противники подобных расчетов считали необходимым ввести требования к перечисляющим на эти ЛОРО-счета карбованцы украинским резидентам предоставлять документы строгой отчетности, как и при проведении конвертационных операций. Ажелающим получать украинские карбованцы иносфирмам предложить действовать лишь через дочерние предприятия или через украинских посредников. Сторонники же практики использования ЛОРО-счетов для деятельности иносфирм, апеллировали к необходимости создания особой привлекательности финансового и торгового рынков Украины.

История с ЛОРО-счетами получила дальнейшее развитие после появления телеграммы Нацбанка от 11 июля, которой, следуя. комментариям Г.Вышлинского, были «запрещены авансовые платежи на такие счета, движение средств между ЛОРО-счетами банков нерезидентов в украинских карбованцах, а также кредитные и депозитные операции с этих счетов. Расчеты между резидентами и нерезидентами (юридическими лицами) через счета ЛОРО, в случае, если валютой платежа в договорах на импорт товаров или получение услуг являются карбованцы, было разрешено проводить только в рамках реального торгового оборота со сплошной проверкой соответствующей документации».

За 4 рабочих дня своего существования эта телеграмма привела к следующим последствиям. Уже на следующий день, 12 июля, зарубежные рынки карбованца оказались парализованными— остановился московский рынок (ежедневный оборот — около 80 млн. долл. США) и прибалтийский рынок (30-50 млн. долл. США). По данным газеты «Коммерсантъ-daily», оборот московского рынка карбованцев был сопоставим с оборотом рынка «рубль-доллар». На ЛОРО-счетах банков-нерезидентов в украинских банках были заморожены остатки на сумму около 5 трлн.

крб. (почти 30 млн. долл. США). 15 июля Московская межбанковская биржа приостановила проведение торгов по карбованцу. ММВБ, как и российские банки, ведет свои расчеты через украинские банки. В тот же день Центральный банк России выступил с заявлением, которым констатировал, что введение особого режима ЛОРО-счетов в карбованцах противоречит соглашению между ЦБР и НБУ «Об организации межбанковских расчетов в связи с введением карбованца» от 17 ноября 1992 года (в соответствии со ст. 8 и 9 этого документа, российские и украинские банки имеют право предоставлять друг другу кредиты и депозиты в рублях и карбованцах, а также осуществлять конверсионные операции с рублями против украинских карбованцев). Банк России, сказано в заявлении, «с сожалением отмечает, что принятые меры фактически превращают валюту Украины из ограниченно-конвертируемой в замкнутую». В связи с этим ЦБР предупредил российские организации о нежелательности использования украинского карбованца в качестве валюты платежа при заключении контрактов по импорту товаров и услуг из Украины».

Уже 17 июля вышеприведенная телеграмма НБУ была отменена другой телеграммой, причем этот документ «ввел в план счетов бухучета банков шесть новых счетов, в которых должны были отражаться кредитно-депозитные отношения украинских банков с банками-нерезидентами в карбованцах. Кроме того, он обязал украинские банки осуществлять движение средств по дебету ЛОРО-счетов только по распоряжению владельца счета и запретил прием и исполнение платежных поручений на перевод средств через ЛОРО-счета без указания в них назначения платежа. Перечисление средств с ЛОРО-счетов разрешено только на сч. № 751 и сч. № 794 (кредиты и депозиты банков-нерезидентов), на другие ЛОРО-счета, в пользу резидентов Украины в банках Украины, для приобретения украинских государственных ценных бумаг».

На следующий день, несмотря на ряд введенных ограничений, режим функционирования ЛОРО-счетов и рынок еврокарбованца восстановились. Но следовало ожидать известной сдержанности оставшихся участников этого рынка.

По словам Г.Вышлинского «слишком много в Украине и не запрещено, и не разрешено» Прогрессивная часть НБУ, очевидно, боялась поставить вопрос о переводе этого рынка в качество «официально разрешенного» — а вдруг вообще запретят. Поэтому

он и был так плохо регламентирован, и все в нем держалось на полуправильных схемах».

Состоявшееся покушение на украинского премьера П.Лазаренко перевело Украину в группу стран с более высоким уровнем риска. Но инициативу атаки на ЛОРО-счета, а значит и на рынок еврокарбованца в его прежней форме, по словам Г.Вышинского, уже после этих событий, отдали Президенту и СБУ.

Кроме обсуждаемых выше особенностей этого рынка, полагаю, что ряд организаций, используя фирмы однодневок, отправляли предоплату надуманного контракта на ЛОРО-счет, после чего средства уже в твердой валюте уходили куда угодно и очень быстро, благодаря действующей системе электронных платежей.

Скорее всего, в качестве оправдания своей прежней телеграммы, Нацбанк тут же сообщил известные ему, видимо ранее, данные о результатах анализа движения средств по карбованцевым ЛОРО-счетам в апреле 1996 года: 50% платежей обслуживали торговый оборот, 20% — кредиты и депозиты, а вот 27% имели неопределенное назначение.

Еще в июне 1996 года обозреватель Финансовой Украины Д. Кошевой отмечал, что иностранцам оказались весьма интересны гособлигации Украины. Так последовательность трех операций: продажа валюты — покупка облигаций — покупка валюты после погашения и выплат дохода по облигациям приносили неплохую прибыль. Ставка по четырем последним погашенным к концу мая 1996 года траншам трехмесячных облигаций составила в долларах США — 120% годовых, а в российских рублях — от 140% и выше. Конечно, нужно было учесть расходы на конвертацию, 15% налог в случае репатриации ДОХОДЭБ А можно было использовать ЛОРО-счета.

Появляются и другие тенденции в проникновении иностранного (а в данном случае российского) банковского капитала в банковскую систему Украины. Так один из самых известных и влиятельных банков России «ОНЭКСИМбанк» (создан в 1993 году и сразу объявлен официальным дилером государства по ГКО и платежным агентом по облигациям внутреннего займа. С 1994 года агент правительства России, а затем Москвы. С 1995 года уполномоченный банк федерального управления по делам о несостоятельности, уполномоченный банк правительства России по Чечне и уполномоченный банк Госимущества. Интересно, что федеральная банковская комиссия Швейцарии выдала разреше-

ние на открытие в этой стране дочернего банка UNEXIM (Suisse). Именно президент «ОНЭКСИМбанка» В. Потанин впервые провозгласил воплощенную-таки позднее идею кредитования правительства под залог федеральных пакетов акций приватизируемых предприятий) и украинский банк «Юникс» (возник в 1993 году как АОЗТ «Транскредобанк» и в феврале 1995 превратился в открытое АО, основной учредитель — крупнейшее нефтеперерабатывающее предприятие АО «Кременчугнефтеоргсинтез», владеющее 35% акций банка. Уставной фонд ECU 3 млн.) подписали Генеральное соглашение о межбанковском сотрудничестве, суть которого не только в установлении корреспондентских отношений, согласовании политики на рынках России и Украины и тарифной политике на неконкурентной основе, а также и в реализации эффективного платежно-расчетного механизма.

Таким образом, в отличие от многих российских банков, негласно, через участие в акционерном капитале украинских банков, проникших на финансовый рынок Украины, «ОНЭКСИМбанк» предпочел открыто работать с «Юниксом». Стремление иностранных банков сформировать банки с совместным иностранным капиталом или новые банки с иностранным капиталом связано с нестабильностью и слабостью украинских банков, с которыми ранее были установлены партнерские отношения. С другой стороны и украинский банковский капитал, столкнувшись с тем, что сотрудничающие с ним российские банки часто попадают в сложное финансовое положение, начал искать возможности создать банки с совместным капиталом, которые можно было бы контролировать. Так самый крупный украинский банк Проминвестбанк в 1994 году стал основателем первого российско-украинского банка «Кредитимпекс Банк». В начале 1996 года, по словам В.Матвиенко, через этот банк проводилось 80% всех рублевых расчетов между Украиной и Россией. Кроме этого этот банк стал одним из клиринговых банков Украинской межбанковской валютной биржи.

Появляются в Украине также иностранные инвестиционные банки, почувствовавшие интерес иностранных инвесторов к вложению капитала в ряд украинских высокоприбыльных отраслей. В середине лета 1996 года начал операции американский банк CS First Boston, который еще с 1991 года открыл представительство в Москве и долго присматривался к Украине.

Почувствительно проследить, как проникал иностранный капитал в банковскую систему России. В конце 1991 года первую лицензию

на совершение операций получил дочерний банк французского «Лионского кредита». Однако более года потребовалось Центральному Банку России, чтобы решиться продолжить выдачу лицензий. После того, как лицензию получила дюжина иностранных банков, власти вдруг передумали. Сказалось яростное давление на правительство и президентскую команду со стороны крупных российских банков. В ноябре 1993 года (как раз в период предвыборной компании) был подписан президентом указ о запрете инобанкам обслуживать резидентов. Перевода в офшорный режим избежали лишь два банка: «Лионский кредит» (РФ) и «БНП-Дрезден-банк», формально из-за того, что уже имели среди клиентуры резидентов.

Если Президент по существу не проявлял интереса к вопросу о присутствии иностранного капитала в банковской системе, то этого нельзя сказать о других заинтересованных сторонах. ЦБ полагал, что ограниченное присутствие инобанков в России (фактически на тех же правах что и банков резидентов) допустимо, но ограничил суммарный уставной капитал инобанков до 12% общего уставного капитала российских банков. В поддержку работы инобанков на российском финансовом рынке выступали некоторые коммерческие банки, среди которых принято было упоминать «ТОКОбанк», «Московский Международный» и ряд других. Значительная часть российских банков выступала решительно против потенциальных конкурентов — иностранных банков.

Иностранные банки, вложившие средства в инфраструктуру, набравшие персонал, но вынужденные обслуживать лишь нерезидентов, беспокоились и в свою очередь оказали давление на свои правительственные и надправительственные организации. Угрозы остановить проникновение российских банков на финансовые рынки развитых стран действовали, хотя филиалы российских банков, кстати сказать, в этот период работали лишь в офшорном режиме.

Напряжение было снято подписанием на Корфу соглашения о сотрудничестве между Россией и ЕС, в частности и в этой области. По этому соглашению до начала 1996 года все банки стран ЕС (кроме тех, кто уже обслуживал в России резидентов до 15 ноября 1993 года) не могли работать с российскими резидентами. Этот режим смягчился с 1996 года и вплоть до 1999 года Россия оставила за собой право: ввести запрет на операции с акциями российских компаний; установить минимальный остаток средств

частного лица — российского резидента на вкладе в инобанке (в размере ECU 55 тыс.); ограничить число филиалов инобанков; устанавливать квоты иностранного капитала в своей банковской системе. Страны ЕС в свою очередь пообещали не использовать ограничения, существующие для своих банков, в отношении российских, создающих собственные структуры на территории ЕС.

Определенные проблемы возникли с деятельностью американских банков в России и российских на территории США. Из-за задержки ратификации США соглашения о взаимной защите инвестиций, дочерние учреждения СитиБэнк и Чейз Манхеттен несмотря на имеющиеся лицензии ЦБ летом 1994 года были отстранены от работы с резидентами. Хотя «Диалог-банк» являющийся резидентом и который по словам Д.Тулина (зам. пред. ЦБ РФ) «более чем на 50% — через офшорные кипрские компании, — принадлежит американскому капиталу», трудностей в этот период не испытывал. Попытки же открыть свои представительства в США российскими банками успеха к лету 1994 года не имели.

Ко времени завершения финансовой стабилизации (лето 1994 года) в России уже действовали 17 банков, капитал которых более чем на 50% был иностранным (включая государства бывшего СССР), причем 9 из них — российские юридические лица на 100% принадлежащие иностранному капиталу. Собственный капитал этих 17 банков составлял более 7% капитала российских банков. Так как инобанки первый год работы закончили с убытками, а российские банки заметно окрепли, стало просматриваться смягчение позиции ряда российских банков, активно боровшихся с проникновением конкурентов на финансовый рынок России.

Однако не скоро дело делается. Только в апреле 1996 года зам. пред. Центробанка В.Соловов сообщил, что ЦБР все еще обсуждает возможность допуска на валютный рынок комбанков из стран СНГ, а также предоставление нерезидентам из стран Содружества равных прав с резидентами РФ на владение национальной валютой страны пребывания и использование ее для расчетов. Заметим, что в начале 1996 года все еще основная часть расчетов между странами СНГ осуществлялась через немногие комбанки (прежде всего российские — «Российский кредит», «Диалог-оптим» и украинский «Приватбанк»), а через центральные банки, по известным причинам проходило не более 1% платежных средств. В результате сравнения начальной

эволюции процессов проникновения иностранного капитала в банковские системы России и Украины легко видно общие черты поведения главных действующих персонажей этой драмы. В России, правда, уже давно в самом разгаре второй акт, а в Украине лишь только начинает драматизироваться ситуация.

О банкротях и банкротствах

Возникли проблемы и с ликвидацией банков. Заметим, что банки внесены (при регистрации) в государственный реестр, из которого следует специальным решением исключать ликвидируемый банк. Практика ликвидации банков показывает, что после первоочередных выплат своим сотрудникам и отчислений в бюджет, всем прочим денег не хватает. Ликвидационная комиссия, созданная по решению о ликвидации банка, должна сообщить об этом мероприятии через прессу (за два месяца до прекращения деятельности банка), выявить всех кредиторов и дебиторов банка, провести инвентаризацию.

Но трудности возникают уже с формированием комиссии: в ее составе оказываются люди разной квалификации, данную деятельность они совмещают с своей основной, что не позволяет детально разобраться с ситуацией, аккуратно свести итоги ревизии. С другой стороны члены комиссии не имеют особых прав, хотя правда, не несут и особой ответственности. Хозяйство ликвидируемого банка расплывлено, его отчетность основательно запутана по вполне понятным причинам. Поэтому нужны экстраординарные усилия для выяснения всех вопросов, определения истинного положения, формирования ликвидационной политики.

В развитых странах работа ликвидационных комиссий очень высоко оплачивается, туда приглашают видных специалистов. Именно поэтому эффективность деятельности подобных комиссий очень велика. За рубежом существует длительная практика ликвидационной деятельности, основанная на детально проработанных законах с множеством дополнений и уточнений. По крайней мере, не существует нерешаемых вопросов, скажем, о порядке и очередности выплат.

Со временем, преодолев ложную корпоративность банкиров и решив вопрос о достаточно высоком уровне оплаты ликвидаторов, можно будет рассчитывать на эффективность процедуры ликвидации банков.

Планируется ввести страхование депозитов физических лиц в случае банкротства банков (о небанковских учреждениях пока

речь не шла). Существует верхний предел величины депозита, ниже которого будет возможна его полная или частичная компенсация (ECU 500). Вообще говоря, страхованию должны подлежать не только вклады, депозиты и счета, а также сберегательные сертификаты физических лиц.

Создается межбанковский Фонд обязательного страхования банковских вкладов физических лиц, учредителями которого могут быть только комбанки, имеющие лицензию на работу со вкладами населения. Возглавлять Фонд будет Административный совет, где будет не больше двух представителей комбанков, и восемь чиновников из НБУ, Минфина и Минэкономики. Средства планируется изымать у комбанков (1% от уставного фонда и полпроцента от остатков средств на счетах физических лиц) и также пеня (за несвоевременность оплаты платежей) и процент от доходов с государственными ЦБ. В случае признания банка банкротом, списки вкладчиков в конце-концов попадут в Административный совет, который и даст разрешение на выплату пострадавшим их средств.

Маневры Нацбанка Украины в начале 1996 года

Выполняя требования МВФ по улучшению макроэкономических показателей, Нацбанк Украины в 1996 году старательно добивался уменьшения свободных средств на денежном рынке. Первый удар был нанесен по фактическому использованию бюджетных средств коммерческими банками. Ибо остатки по этим средствам были основой для краткосрочных финансовых операций. Совместное постановление КМ и Нацбанка от 12 марта требует с 1 апреля передать счета бюджетных и государственных учреждений из комбанков в возникающее Государственное казначейство. Министр финансов П.Германчук напомнил, что с 15 мая 1996 года все юридические лица, которые имеют дело с деньгами госбюджета должны были открыть счета только в четырех уполномоченных банках.

В действительности этот процесс будет менее стремительным, чем он представляется на бумаге, однако ясно, что это надолго. И надо искать другие источники свободных средств. Мелкие и средние банки лишаются весьма заметной части средств, по отношению к прочим небюджетным активам и пассивам. Однако крупные банки, имевшие крупных бюджетных клиентов, теряют в абсолютном выражении еще большие средства. Отняв у крупных банков значительные средства для решения своих задач, Нацбанк

искусственно создал дефицит долгосрочных кредитов. Ни для кого не секрет, что только крупные банки до сего времени и были способны на выделение более или менее долгосрочных кредитов. Относительный рост ставок этих кредитов за квартал в начале 1996 года оказался близок к 8%, при этом величина эффективной ставки достигла 94%.

Следующий удар Нацбанком был нанесен под предлогом защиты средств вкладчиков. Введение повышенных обязательных норм резервирования привело к дополнительному уменьшению свободных средств и, соответственно, к падению доходов банков, а это в свою очередь фактически повысило стоимость обслуживания депозитов. Несмотря на уменьшение уровня инфляции, роста процентных ставок по депозитам обеспечить никто не мог и не хотел. Начало уменьшаться фактическое предложение краткосрочных кредитов, что привело к заметному изменению процентных ставок по этому виду операций (в марте на 2,6%).

Где же банки могли компенсировать потери? Весьма доходными оставались операции по валютному арбитражу. На Украинской межбанковской валютной бирже операции «карбованец-российский рубль-карбованец» давали в перерасчете более 50% годовых. А операции «рубль-доллар-карбованец» (этим занимались достаточно крупные банки на ММВБ) давали доход до 100% годовых. Еще большей была прибыльность операций на рынке облигаций государственного займа (особенно тех, срок проплаты которых уже на подходе) так как наблюдался стабильный рост эффективной ставки по ним (142,2% годовых в середине марта). Никто не сомневался в дальнейшем росте прибыльности и сокращении сроков погашения государственных облигаций. Надежность также не вызывала сомнений — государство ранее и сейчас исправно платило по такого рода долгам. Все понимали, что на рынке должен быть размещен значительно больший объем облигаций, поэтому если даже эта гигантская пирамида пошатнется, то далеко не сейчас.

Иногда можно было услышать осторожные обвинения Нацбанка в сознательной ревальвации украинской валюты (или ее недостаточной девальвации), несмотря на очевидную инфляцию в стране. Полагают, что Нацбанк и силы, стоящие за ним, специально увеличивали разницу в курсовой стоимости украинской валюты на внутреннем и внешнем валютных рынках. Именно это позволяло банкам зарабатывать деньги, например, на разнице курсов двух валютных бирж — киевской и московской. По словам

члена комиссии ВС по финансам С.Терехина, «всегда поддерживалась искусственная маржа, которая за вычетом банковских комиссий находилась на уровне 150-200% годовых. Какие с этим могут сравниться ГКО — ОВГЗ, прямые рискованные кредиты под любые проценты».

Можно возражать не только относительно наличия злого умысла в действиях чиновников, но и в целом относительно способности их столь кардинально влиять на ситуацию на валютных рынках. Даже сдерживая падение курса украинской валюты внутри страны или ограничиваясь ее несущественной (относительно инфляции) девальвацией, на внешнем рынке он (курс) заведомо будет ниже, ибо этого хотят все участники рынка. Общее их желание приводит к появлению устойчивой долговременной тенденции, ибо средства берутся из запасов НБУ, а все прочие участники рынка выигрывают. Вопрос лишь только в величине этой маржи.

Если глубже взглянуть на этот процесс, то его корни в степени привлекательности товаров той или иной страны. Именно привлекательность товаров укрепляет валюту и делает ее дороже на внешнем рынке. Пока сие не достигнуто, цена украинской валюты на внешнем рынке всегда будет ниже, чем на внутреннем.

Возвращаясь к вопросу о разной курсовой стоимости украинской валюты внутри и вне страны и проблеме валютных спекуляций на этой разнице, согласимся с мнением С.Терехина: «Все это возможно только тогда, когда существует внешний рынок, на который можно быстро выйти и правила работы на котором устанавливаются не центральным эмиссионным центром страны, а другой страной».

Надо полагать, что эти доходы или их перспектива отвлекали банки от действий, способных вызвать нестабильность безналичного карбованца. Залповые выплаты внутреннего долга бюджетным организациям приводили к некоторой дестабилизации наличного валютного рынка: через некоторое время после появления карбованцев на рынке подрастал разрыв между наличными и безналичными курсами валют. Хотя острый недостаток наличных карбованцев все-таки привел к падению курсов наличных валют в среднесрочной перспективе.

В начале 1996 года банковская система Украины по-прежнему упорно не желала добровольно кредитовать народное хозяйство. Кстати, это было легко понять: просроченных кредитов на этот период по оценкам набралось до 250 трлн. крб. (при общей сумме

выданных кредитов до 850 трлн. крб.). Кроме того, их позиции объяснялись практикой действий чиновников и той легкостью с которой последние вводили новые более высокие пошлины уже после того, как импортные товары были доставлены получателям-клиентам банков или экспортные товары клиентов банков пересекли границы.

Поэтому Нацбанк решает изъять у комбанков деньги иначе. С благородной «целью повышения ликвидности банковской системы», как уже отмечалось выше, Нацбанк изменил условия формирования банками обязательных резервов. Пресловутый счет 788 (долгосрочные кредиты, предоставленные по решению законодателей и правительства предприятиям всех форм собственности за счет собственных средств комбанков) позволял ранее из суммы обязательного резервирования вычитать сумму средств, находящихся на этом самом счете.

То есть, НБУ и правительство стимулировали банки кредитовать государственные программы из средств, выделенных на резервирование. Понятно, что подобная политика не служила укреплению банковской системы в целом. Тем более, что банки на этот счет стали относить кредиты, не имеющие никакого отношения к решениям законодателей и правительства.

НБУ решил прекратить эту не вполне честную игру и заодно отобрать у комбанков средства. С 1 марта 1996 года банки должны были вычитать из суммы обязательных резервов уже 75% средств, находящихся на счете 788. А дальше по нисходящей, с 1 мая — 50%, с 1 июля — 25% (кстати, кредиты на госпрограммы, выданные после 2 февраля вообще не имели никаких льгот). Поведение Нацбанка станет более понятным, если вспомнить, что МВФ против любых льгот в резервировании. Напомним также, что по итогам каждой декады комбанки должны осуществлять обязательное резервирование привлеченных средств в соответствии с требованиями Нацбанка. С 1 января 1996 года было введено 15% резервирование остатков средств по валютным депозитам, однако Нацбанк решил, что к концу 1996 года следует ввести такую же норму резервирования по всем другим счетам учета валютных средств до востребования. А пока с 1 марта — 2%, с 1 апреля — 3% и т.д.

Президент АУБ АСугоняко увязал ужесточение резервных требований с посевной и выплатами задолженностей шахтерам. Хотя, по его словам, «радует же то, что изменение правил резервирования выходит не задним числом». Таким образом,

Нацбанк фактически изъяс у комбанков немалые средства, смягчая удары эмиссионных волн начала 1996 года, повышая реальную цену денег для ослабления все еще большой инфляции. Катастрофическая нехватка средств у бюджета предопределила и другие действия Нацбанка. Так, например, чтобы справиться с дефицитом бюджета в апреле 1996 года и предоставить нужные цифры Совету директоров МВФ, который в первой декаде мая решал судьбу второй программы финансового оздоровления stand-by, Минфин и НБУ совместной телеграммой от 29 апреля «собрали» большую часть остатков средств на бюджетных счетах.

Еще в середине февраля 1996 года при обсуждении статьи 27 законопроекта «О Национальном Банке Украины», в которой НБУ «запрещается предоставлять кредиты правительству для финансирования бюджетного дефицита» возник любопытный вопрос. В ряде законодательных актов НБУ было разрешено приобретать государственные ценные бумаги при их первичном размещении. Но НБУ сам занимается первичным размещением облигаций т.е., по существу, покупает их у самого себя. А это, по мнению председателя правления НБУ В. Ющенко, равнозначно прямой эмиссии.

Об этом вспомнили, когда на 38 аукционе 18 апреля 1996 года было куплено девятимесячных государственных облигаций на очень большую сумму 15,5 трлн. крб. (лучший предыдущий результат 26 аукциона 30 марта по размещению трехмесячных гособлигаций — 3,9 трлн. крб.), причем, итоги аукциона, как отмечают позднее обозреватель Финансовой Украины Д. Кошевой, определил один покупатель, ибо имела место «просто-таки мизерная разница между ценой отсечения и средневзвешенной ценой — 1000 крб. при цене 96 млн. крб. за облигацию. А значит была одна очень крупная конкурентная заявка».

Банки, вследствие политики НБУ испытывали недостаток средств и вряд ли без особых причин купили бы такую массу облигаций. Конечно, если бы эти облигации у них учитывали в качестве обязательных резервов, но об этом и речи не было. А обещание Нацбанка о ломбардном кредитовании под именно эти облигации — это было пока только обещание.

Но что обсуждать. Такую покупку один из банков ведущей четверки или даже вся четверка бывших госбанков просто не смогли бы сделать, ибо просто не имели столько свободных средств. Значит остались или сумасшедший иностранец, или Нацбанк. В первом случае, «откуда взяться такому иностранцу,

особенно после решения МВФ о приостановлении программы кредитования Украины. Зачем вкладывать сразу такую огромную сумму (около 80 млн. долл. США), да еще в облигации одной срочности». Сомнения Д.Кошевого вполне объяснимы, ибо возможностей купить гособлигации сейчас будет предостаточно, к чему бы так торопиться.

Значит состоялась-таки крупная покупка Нацбанком гособлигаций на первичном аукционе, что, как отмечал ранее сам глава Нацбанка, есть не что иное как скрытый кредит главного банка страны своему правительству. Но, формально эти средства проходят по другим счетам и не подпадают под бюджетную статью «Кредиты Нацбанка правительству», лимит которой (107 трлн.крб.) был исчерпан в первом квартале 1996 года.

Подобная практика имела место ранее при затруднениях бюджета в России, поэтому было у кого поучиться. Конечно, такой шаг вынужденный и оправдать Нацбанк может только тяжелое состояние бюджета, а также покупка облигаций по рыночной стоимости и перспектива их продажи на вторичном рынке, подкрепляемая высокой ставкой размещения и льготами для банковского сектора. Последние обстоятельства должны подсластить пилюлю прежде всего МВФ, который, кстати, как раз в это время принял решение о выделении-таки Украине этих столь ожидаемых почти 900 млн. долл. США второго кредита stand-by.

Но отсутствие средств у правительства снова заставило вернуться к финансовым маневрам не без участия Нацбанка. Ибо как пояснить, что на совершенно безденежном рынке 16 мая 1996 года (53 аукцион) было сразу размещено облигаций на 9,26 трлн. крб., а на 60 аукционе 28 мая удалось разместить совершенно непопулярные дисконтные облигации на сумму 5 трлн. крб. с крайне низкой ставкой размещения — 43%.

Правда, «Галицкие контракты» сообщили об утечке информации из Нацбанка, из которой следует, что российский теневой капитал вложил около 2 млрд. долл. США в украинские ОГВЗ. Правда, на это мало кто обратил внимание.

И вообще, к середине 1996 года Минфину так и не удалось повысить срок рефинансирования (долга) для облигаций до планируемых 122 дней и не удалось уменьшить ставку обслуживания. Поэтому для достижения прибыли за 1996 год в 150 трлн. крб., облигаций придется размещать больше, чем предполагалось.

Подробнее о рынках облигаций и о роли банковской системы в развитии этих рынков пойдет речь в следующей главе.

Что же еще планировал главный банк Украины?

В планы Нацбанка входило в частности: поддержка макроэкономической стабилизации, сдерживание курса национальной валюты (не допускать падение курса более чем на 80% от уровня инфляции), обеспечение положительных процентных ставок по кредитам и срочным депозитам. В области денежной политики: ежемесячное пересматривание учетной ставки; установление резервных требований для всех комбанков и на все категории вкладов до 15%; прямые запланированные ранее законодателями кредиты Нацбанка на покрытие дефицита бюджета будут предоставляться под учетную ставку НБУ.

В области гособязательств Нацбанк планировал, что при необходимости сокращения денежной массы в обращении, будет производиться размещение на открытом рынке ЦБ НБУ (депозитных сертификатов).

Большую озабоченность руководства НБУ вызывали вопросы: кому должна принадлежать прибыль и кто должен оплачивать убытки непосредственно главного банка Украины. Естественно предположить, что ссылаясь на практику Центральных банков развитых стран, прибыль Нацбанк желал тратить сам. Например, на валютные интервенции для поддержания национальной денежной единицы. Пока же эту прибыль законодатели и правительство у НБУ забирали.

С другой стороны, убытки Нацбанк желал автоматически считать убытками государства, поскольку именно из-за неразумной и не взвешенной политики последнего эти убытки возникли. И вообще Нацбанк согласен нести персональную ответственность за макроэкономическую ситуацию в монетарной политике (в рамках ограничений, утвержденных законодателями), но просил бы не вмешиваться в то, какими методами он будет решать эти проблемы.

После летнего резкого административного ограничения операций с наличностью в России, что привело к заметному спаду деловой активности, в Украине тоже поспешили навести порядок в денежном обороте. В сентябре НБУ ввел в действие Инструкцию «О безналичных расчетах в хозяйственном обороте Украины».

¹ подробнее см. материал Е.Потоцкой. "Финансовая Украина", 8 окт.1996 г.

В ней признана законной вовсю используемая ранее и сейчас система электронных платежей «клиент-банк», хотя бывший камнем преткновения вопрос о механизмах защиты так и не был решен. Поднимался снова вопрос о расчетах чеками, но боязнь подделок пока останавливает внедрение этого инструмента¹.

Платежи теперь должны исполняться в пределах имеющихся средств на начало операционного дня. Банки должны зачислять средства клиентов не позднее следующего дня после получения данных от расчетной палаты. При возвращении клиенту расчетного документа, на его обороте должны быть указаны дата, причина отказа и подписи ответственных лиц. Это снимет вопросы и исключит недоразумения.

Но наибольшую озабоченность у банкиров (с ними, кстати, солидарно руководство НБУ) вызывают требования по безакцептному списанию средств, что часто не выгодно самим банкирам и делает их невольными коллегами правоохранительных органов. Просьбы НБУ об изменении законодательных и исполнительных актов в этой части властями не воспринимались.

Кроме подобной акции, которая регулируется двумя десятками нормативных актов, существуют еще такие операции как арест средств и остановка операций по счетам. И здесь больше вопросов, чем ответов. Арест налагали на счета организаций, где работает находящийся под следствием их работник, арест налагали и на счета предприятия в процессе следствия даже до предъявления обвинения. Арест средств иногда даже сопровождался требованием об их переводе на депозиты правоохранительных органов. Обеспокоенные банкиры надеялись, что ограничивать использование средств на счетах и допускать чиновников к счетам уже скоро можно будет только по решению суда.

В октябре 1996 года НБУ, видимо понуждаемый внешними силами, потребовал от комбанков гарантий исполнения контрактов клиентами и возвращения валютной выручки. В таких условиях озадаченные банки приостановили покупки валюты своим клиентам на межбанковском рынке под предоплату внешнеторговых контрактов. В условиях информационного голода и общей атмосферы недоверия к политике властей и поведению Нацбанка, некоторые эксперты предположили, что Нацбанку понадобилось уменьшить спрос на валюту и он формально выполнил незамысловатое пожелание исполнительной власти. Ибо зачем в начале 1997 года это постановление Правления НБУ небрежно отменять.

Как пояснили ответственные работники, оказывается это постановление парализовало импорт.

Особо следует остановиться на планируемых Нацбанком действиях по развитию валютного рынка. Нацбанк, используя привлекательность украинского карбованца, как средства межгосударственных (в рамках валютного рынка стран бывшего СССР) расчетов, хотел бы извлечь из этого определенные выгоды. Действительно, система межбанковских расчетов (на которую было потрачено много средств и усилий и создание которой можно поставить в заслугу руководству НБУ) оказалась весьма удобной для проведения платежей между банками стран бывшего СССР. Снятие многих ограничений по операциям на карбованцевых ЛОРО-счетах банков-нерезидентов, также заметно способствовало привлекательности карбованца. Если учесть, что политика НБУ в области валютного регулирования и антиинфляционные меры правительства и Нацбанка согласованы с МВФ и достаточно предсказуемы, то понятен интерес иностранных банков и предприятий к украинскому карбованцу, как к одной из клиринговых валют стран бывшего СССР.

Парадоксально, но одной из привлекательных сторон банковской системы Украины также называют откровенное нежелание руководства и влиятельных акционеров по крайней мере половины банков публиковать какую-либо объективную информацию о своих банках. Напрашиваются аналогии с действиями ряда швейцарских банков, которых часто обвиняют в причастности к отмыванию «грязных» денег.

Используя сложившуюся ситуацию, Нацбанк планирует создать сеть независимых валютных бирж, работающих в режиме реального времени. Особое внимание планируется уделить развитию рынка ОКВ (в частности организовать на УМВБ ежедневные торги валютами второй группы классификатора инвалют). Весьма интересной для субъектов хозяйственности будет представляемая возможность производить расчеты с партнерами из стран с ограниченно конвертируемой валютой в их валюте. А ряду уполномоченных банков скорее всего будет предоставлена возможность продажи средств в инвалюте в суммах, превышающих лимит открытой валютной позиции.

Вообще говоря, интерес к валютам развивающихся стран и стран с реформируемой экономикой растет, так как экономический рост в этих странах или даже его перспектива привлекают капитал внешних инвесторов. Кроме того, предпринимателей из

развитых стран весьма интересуют новые рынки сбыта и возможность закупить сырье и полуфабрикаты по сравнительно низким ценам. Вместе с инвесторами и предпринимателями на новые рынки приходят и валютные спекулянты. Их интерес пока еще не столь сильный из-за незначительного мультипликативного эффекта, свойственного лишь твердым валютам, а также из-за недостаточной конвертируемости и нарушений условий свободной торговли валютой в этих странах. Кроме того, опасность резких колебаний курсов «новых» валют повышает риск валютных операций. Последнее, кстати, не всегда плохо, так как основой интереса валютных спекулянтов к сделкам в «новых» валютах являются довольно большие значения маржи, по крайней мере, в сравнении с торговлей твердой валютой.

Однако следует отметить, что на валютных биржах бывшего СССР наблюдается снижение интереса к валютным спекуляциям, прежде всего к торговле по доллару (остальные валюты имеют столь слабый спрос, что специально для их покупки и продажи к дилерам не обращаются. Разве что как довесок к основным заявкам). Так для оживления торговли ММВБ снизила взимаемую комиссию по торговле СКВ на треть, а по торговле ограниченно конвертируемых валют (ОКВ) планируется полностью отказаться от комиссионных и уговорить власти ослабить бремя муниципального сбора. Причина такого положения кроется в относительно успешном подавлении инфляции многими правительствами СНГ. Ранее в условиях значительного изменения кросскурсов мягких валют (ОКВ) существовали большие возможности получить прибыль при проведении спекулятивных сделок. Да и требования к участникам сделок и к процедурам были помягче, чем для торговли СКВ. Теперь многие освоились с международными требованиями и не видят в их ослаблении особых преимуществ.

Россия всерьез намерена сделать рубль резервной валютой, т.е. средством не только международных расчетов, но и средством накоплений, по крайней мере, на валютных рынках СНГ. Объем валютных сделок в России значительно превосходит подобные величины в странах СНГ. По оценкам ЦБР объем только московского валютного рынка к маю 1996 года составлял около 1,5-2 млрд. долларов в день, велась подготовка к формированию полноценного форвардного рынка. Капитализация рынка государственных ЦБ в мае 1996 года составляла 120 трлн. рублей (25 млрд. долл. в эквиваленте). В связи с присоединением России (страны Балтии, Молдова и Киргизия уже присоединились) к 8

статье Устава МВФ (что предполагает, кроме прочего, отказ от множественности курсов, беспрепятственную конвертацию, а также репатриацию экспортной выручки для нерезидентов) остатки средств на счетах нерезидентов вскоре могут быть использованы при проведении операций с долгосрочными активами РФ. Кстати отметим, что объем золотовалютных резервов ЦРБ в мае 1996 года достиг 17 млрд. долларов США, включая 300 тонн золота, находящихся на территории России.

Однако вернемся к проблеме превращения карбованца в средство международных расчетов. Единственно, что осложняет работу с украинской валютой — это большие трудности с прогнозированием ее курсовой стоимости. Отвечая на претензии множества специалистов в Украине и за рубежом по поводу фактического отказа НБУ регулярно публиковать монетарную статистику и данные по состоянию банковской системы, не говоря уже о государственных прогнозах и расчетах, положенных в их основу, Нацбанк в начале 1996 года дал осторожные обещания улучшить информированность общественности и ввести в практику ежеквартальную публикацию балансов и отчетов о прибылях и убытках комбанков. Последнее, кстати, было обещано им еще в 1995 году.

Снова реформы

Давно шли разговоры о реформе бухгалтерского учета, ибо действующий учет, как начали считать сравнительно недавно, не способен отражать экономическую сущность операций. То есть украинские — то финансовые работники понимали сущность операций, украинской налоговой инспекции и местным чиновникам нынешняя отчетность вполне подходила, однако зарубежные специалисты, аудиторы и инвесторы искренне полагали, что такая отчетность больше скрывает, чем показывает.

Но зачем иностранным кредиторам собственно морочить голову? Если уже они платят деньги и помогают перестроить экономику постсоциалистических стран на западный манер и под свои западные интересы, то и отчетность должна быть такая, как в развитых странах. Да и украинским организациям пора было научиться по новому вести отчетность, ибо для успешной международной деятельности и для участия в международных программах, приходилось немалые средства выкладывать иностранным аудиторским фирмам. Специалисты этих фирм занимались со-

ставлением годовых отчетов украинских организаций в необходимом виде и готовили нужные документы в приемлемой форме.

Разумно было начать реформу бухучета именно в финансовых организациях. Именно под переход на международные стандарты бухгалтерского учета (IAS) в финансовом секторе экономики предоставлен был кредит Мирового банка в объеме 300 млн. долл. США. Нацбанк разработал план перехода на IAS, создал организационные структуры и рабочие группы с привлечением сотрудников комбанков. Сначала планировали утвердить план счетов, формы отчетности, а затем установить схемы соответствия между новыми и старыми правилами игры. Для этого надо было разработать программный продукт, используя отобранные для этого информационные технологии. К лету 1997 года планировалось объявить о переходе банковской системы на IAS. Это позволит в перспективе заняться реформированием кредитной, страховой и других сторон банковской деятельности.

Понятно, что такой переход для комбанков будет болезненный. Прежде всего, из-за больших затрат и потерь в процессе адаптации к новым схемам отчетности и учета. Доноры программы (МВФ, Центробанк Нидерландов, Британский Фонд «Ноу-Хау», Тасис), собираются выбрать наиболее перспективные комбанки и выцелить им иностранную техническую помощь для перехода на IAS. Кредит Мирового банка на развитие финансовых учреждений планировался на развитие лишь пяти крупнейших украинских банков. Общая стоимость этого проекта оценивалась в 200 млн. долл. США, из которых четвертая часть выделялась на техническую помощь.

Именно комбанки, по мнению западных экспертов, должны задавать тон и темп в проведении данной реформы. Однако комбанки в лице своего руководства далеко не в восторге от этой навязываемой им миссии и от технической помощи тоже. Так, например, от технической помощи отказались Сбербанк и ПИБ, и только под давлением Нацбанка эти отказы были отозваны. Видно, что-то смущает руководителей этих избранных комбанков. Может не очень хочется демонстрировать иностранцам кухню отечественного банковского дела или не очень нравится принятая на Западе прозрачность операций? А может есть какие-то важные коммерческие секреты, которые никак нельзя разглашать коварным иностранцам?

Зрело понимание необходимости создания «валютного коридора» и, в целом, следовало отказаться от поддержки фиксирован-

ного валютного курса. При этом, как известно, облегчаются условия для экспорта. А вот валютные спекуляции становятся более рисковыми, так как именно за счет средств Центральных банков, сдерживающих изменения курса национальной валюты, и формируется консолидированная прибыль спекулянтов. Ажиотаж на рынке ОВГЗ также поднимал спрос на гривну и искусственно завышал ее валютный курс, а последнее, как уже отмечалось выше, осложняло положение экспортеров.

Итак, в каком состоянии и с какими проблемами пришла банковская система Украины к началу 1997 года? Так же как в России, разница между процентами, которые банки получали по активным операциям и процентами, которые они выплачивают по обязательствам невероятно велика (ставка размещения превосходит ставку привлечения в несколько раз). Особенно если взглянуть на практику банковского дела в развитых странах. Более чем скромные уставной фонд и активы украинских банков, чрезвычайно малый размер доли активов, приходящийся на одного служащего (то есть большой относительный объем структурных затрат) при уже назревшем уменьшении, по крайней мере вдвое, процента по кредитам, просто разорят многие банки.

Проблем у комбанков было очень много. К примеру, сумма претензий к банку • «Відродження» достигала десяти процентов собственных средств всей банковской системы. Половина активов банка «Украина» — это были кредиты, выданные малонадежным, с точки зрения возврата ссуд, сельскохозяйственным организациям¹. Нашли покупателя на ранее столь процветающий банк «Инко» со всеми его обязательствами. Банковские кредиты за первое полугодие 1996 года выросли на 6%, а долги на 24%. Темпы выдачи кредитов также превышали темпы наращивания пассивов.

На обслуживании торговли и других операций, пусть даже богатых нерезидентов, трудно прокормить местные банки, созданные на волне инфляции, в которых доля активов на одного служащего оставалась во много раз меньшей, чем это принято в действующих банках развитых стран. Структурная доля затрат оказалась сильно завышенной, что давало основание многим экспертам (особенно зарубежным) выступать с предложениями о радикальных сокращениях количества коммерческих банков в стране. Понимая, что призывы западных экспертов об уменьшении числа комбанков и одновременном укрупнении оставшихся,

¹ см. А. Гуревич. Финансовая Украина 3 сентября 1996 года

скоро, видимо, станут программой Нацбанка и правительства (в России также зреют эти настроения), пять крупнейших украинских банков (Проминвестбанк, «Украина», Укрсоцбанк, Укрэксимбанк и Сбербанк, где два последние контролируются государством), решили, видимо, обособиться от своих более мелких неперспективных собратьев и создали Лигу украинских банков.

На конец 1996 года в Украине, по информации главы Нацбанка г-н Ющенко, из 231 действующего банка, 195 еще работали. Кстати, уже 14 банков были образованы с участием иностранного капитала, причем два из них полностью (на 100%) контролировались иностранцами. Сумма собственных средств украинских банков достигла 2 млрд. грн., общая сумма валюты баланса — 30 млрд. грн. Активы банков были только на 21,6% — высоколиквидными и просто ликвидными. Удельный вес кредитного портфеля в общей сумме активов оставался на уровне 13,3%. Доля просроченных и пролонгированных кредитов, соответственно, была 17,3% и 20%. Медленно формировались страховые фонды, которые, по оценкам, составили от необходимого минимального уровня пятую часть (1,9% общего кредитного портфеля). Только три четверти миллиарда гривен оказалось на банковских депозитах физических лиц (основная доля этих средств приходится на АКБ «Украина» и «Сбербанк», причем последний около 180 млн. грн. капитализировал на рынке ОВГЗ), что было крайне мало. Очень неувверенно выглядели обещания направить полмиллиарда гривен в банковскую систему для оживления кредитования народного хозяйства. Нацбанк отвлекал средства на оплату расходов правительства и почти ничего не доставалось комбанкам, например, за первые 8 месяцев 1996 года, дефицит бюджета был оплачен примерно на 42% кредитами Нацбанка (за тот же период 1995 г. — около 73%), почти на 36% внутренним займом (в 1995 г. — 7,5%) и внешними кредитами более, чем на 22% (в 1995 г. — более 19,5%).

На фондовом рынке продолжалось размещение государственных ценных бумаг — облигаций внутреннего государственного займа, причем короткие сроки размещения, высокая доходность и простота операций быстро нашли массу поклонников ОВГЗ, в основном внутри банковской системы. Действительно, банкам не оставалось альтернативы: даже среднесрочные кредиты (из-за еще пока высокой процентной ставки и практики повсеместных неплатежей и невозвратов заемных средств) давать было невыгодно, депозитов было по-прежнему мало (отрицательная процентная

ставка и недоверие к банковской системе), а на колебаниях курсов внутри и вне страны могли играть немногие крупные банки (располагающие возможностями и большими свободными средствами).

Причем, если Нацбанк и комбанки на ноябрь 1996 года вложили в капитализацию рынка ОВГЗ соответственно 570 и 380 млн. грн., то в 1997 году чиновники надеялись получить из тех же источников около 1,6 млрд. грн. (заметим, что Нацбанк, рассчитывая на поддержку комбанками программы размещения ОВГЗ, пообещал им прямое рефинансирование в 1997 году в пределах 800 млн. грн.). Доля кредитов комбанков в общем объеме кредитования в период 1993-1995 гг. изменялась следующим образом — 77,1%, 47,2%, 46,2% и с января по сентябрь 1996 года — 26,7%, причем в последние месяцы 1996 года наблюдалась сильная тенденция к свертыванию кредитования комбанками. Напомним, что выше были приведены данные С.Кораблина об отношении затрат комбанков на ОВГЗ к объему выделенных ими кредитов за 8 месяцев 1996 года, которое достигло 413% (их совокупное кредитование за тот же период года сократилось с 2027 млн. грн. в 1995 г. до 408,13 млн. грн. в 1996 году).

Напомним, что явный спад объема банковского кредитования промышленности в 1994 г. связан был, как известно, с отказом банков давать среднесрочные (и, тем более, долгосрочные) кредиты после начала ограничительной монетарной политики Нацбанка. Следующий заметный спад не только среднесрочного, но уже краткосрочного кредитования комбанками, происходил уже в 1996 г., из-за *эффекта вытеснения* инвестиций государственными ценными бумагами. Если первый спад кредитования промышленности принес падение ВВП на четверть, то от второго тоже можно было ожидать неприятностей.

Создавалось впечатление, что по примеру северного соседа Украина решила дать возможность выжить лишь нескольким крупным банкам. И не мешать всем прочим или погибнуть, или объединить капиталы с избранными и приближенными к руководству банками. Правда, и помочь мелким нерентабельным банкам особо и правительство, и Нацбанк практически не могли.

ОБЩИЕ ТЕНДЕНЦИИ ЭВОЛЮЦИИ РЫНКОВ КАПИТАЛА ПОСТСОЦИАЛИСТИЧЕСКИХ СТРАН

Для реального продвижения в реформировании экономик, постсоциалистические страны нуждаются в громадных капиталовложениях. По оценкам, в последние пять лет второго тысячелетия необходимо вложить в их экономику триллионы долларов. В 1990 году частные иностранные инвестиции были в несколько раз меньше объемов ссуд, выданных постсоциалистическим странам международными финансовыми организациями и правительствами отдельных развитых стран. Но уже к 1994 году, несмотря на рост в абсолютном выражении последних, частные инвестиции, объем которых нарастал быстрее, оказались более существенным источником финансирования.

Становление фондовых рынков постсоциалистических стран

Однако поток частных иностранных инвестиций неравномерен. Если в некоторые бывшие соцстраны западные частные инвестиции быстро растут (объем инвестиций в долларах США на душу населения на начало 1996 года в Венгрии — 671, в Эстонии — 295, в Чехии — 289), то Россия, Украина и большинство стран СНГ по-прежнему не привлекают в такой степени иностранных частных инвесторов и эти страны пока всерьез могут рассчитывать лишь на международные финансовые фонды и межгосударственную поддержку. Объем ссуд в этом случае не столь велик, однако факт их получения придает необходимый авторитет экономической политике правительств и способствует привлечению пока только внимания международного частного капитала.

Тем не менее отметим, что структура частных иностранных инвестиций меняется: прямые инвестиции уступают место портфельным инвестициям. Безусловно это связано с взрывным ростом акционерного капитала и ростом курсовой стоимости акций в постсоциалистических странах (особенно в Венгрии, Польше, Чехии и России). Рост объема внешних и, в значительно большей мере, внутренних инвестиций подводит к тому, что роль

рынков капитала должна стать определяющей во всех реформируемых финансовых системах. Однако повсеместно компании пока предпочитали банковское финансирование. Международные эксперты полагают, что корпоративные заемщики должны все же больше ориентироваться на рынки капитала, отказавшись от дорогого банковского кредита. Но проблема, конечно не в компаниях, а в организации самих рынков капитала, в формировании климата доверия к ним.

Во-первых, по мере преодоления заинтересованности нынешних руководителей в сокрытии информации о «своих» предприятиях (даже акционеры часто не имеют сколько-нибудь достоверной финансовой информации) и во-вторых (если все-таки информация о финансовом состоянии предприятия оказывается доступной) по мере появления институтов, собирающих, анализирующих и распространяющих эти данные, станет возможным перенос активных действий на биржу и внебиржевые рынки ценных бумаг.

Кроме того, для формирования действительно конкурентных рынков капитала, которые только и способны привлечь и внешних, и внутренних инвесторов, необходимо создать необходимый уровень самостоятельности субъектов рынка, упрощение процедур, а также либерализованную схему отношений правительства с субъектами финансовой деятельности. Даже неспециалисту ясно, что привлечь капитал проще, организовав эмиссию акций, чем занимать деньги под проценты. Некоторые проблемы несомненно возникают с процедурами регистрации, эмиссии и размещения, но они постепенно становятся вполне разрешаемыми.

Можно строить продажу акций по аукционному принципу. Тогда за дело лучше браться специалистам — брокерам. Кроме того, в этом случае обычно выдвигаются жесткие сроки как оплаты, так и в целом проведения сделок. Такая система работы характерна для развитых высоколиквидных фондовых рынков, например, американского.

Для стран, где рынки капиталов только формируются, где инвесторы осторожничают, малоопытны специалисты и, в целом, невелики объемы сделок такая система не очень подходит. Так называемая, французская система оказалась предпочтительнее и именно ее, похоже, выберут в конечном итоге финансисты стран Восточной Европы. Французские биржи полагаются на компьютерную систему обработки поступающих предложений от брокеров, которая сама формирует оптимальные цены скупки и продажи ЦБ. При этом нет причин подгонять покупателей и

продавцов, как это свойственно аукциону. Такая система уже используется странами Балтии.

Собственно, подобный подход принят и на внебиржевых рынках ЦБ, таких как НАСДАК (NASDAQ) в США. На этих рынках малые и средние фирмы привлекают капитал для своего становления и развития, т.к. им трудно удовлетворить по ряду причин жестким требованиям фондовых бирж.

Фондовые рынки не только привлекают капитал для создания и расширения производства или иной деятельности. Они также и перераспределяют его среди субъектов рынка. В результате этих процедур предприятия меняют хозяев, контроль над предприятиями приобретают одни и теряют другие и т.д. Кроме того, поведение курса акций свидетельствует о здоровье или болезни предприятия — усиливает сильных и ослабляет слабых. Последние или погибают или переходят в другие руки, способные их излечить. Обсуждаемые выше явления суть положительные для экономики и в целом оздоравливают экономический организм. То, что эта деятельность на биржах носит название спекулятивной, вовсе не означает, что она не полезна.

Спекулятивные сделки формально разрешены не везде, хотя реально они имеют место повсеместно. Там, где они разрешены, обычно вводится достаточно строгий контроль. Призрак Великой Депрессии всегда стоит перед глазами у тех, кому не нравятся спекуляции на бирже. Покупая акции, цены на которые растут, с целью продажи в ближайшем будущем, причем немедленно закладывая их для получения кредита на покупку новых акций и т.д., можно разнести фондовый рынок вдребезги, из-за неминуемого обвала (аналогично можно играть на понижение, активно продавая запасенные пакеты акций). Возможен также вариант покупки акций, с оплатой лишь части пакета, т.е. используя кредит брокера и т.д. Поэтому или надо запретить подобные операции или ограничить параметры таких сделок. Последнее может и должно регулироваться самой биржей или внебиржевыми структурами.

Можно пойти дальше, как это сделали в США — образовали «Комиссию по ценным бумагам и биржам». Ее функции: регистрация ценных бумаг, улаживание споров, и, главное, отработка правил игры с учетом всех случившихся ранее нежелательных действий с целью недопущения этих просчетов в будущем. Законодательство тоже приведено в порядок: и Комиссия, и отдельные субъекты рынка могут обратиться в суд на нечистоплотных или нечестных дельцов за введение в заблуждение или сокрытие

необходимой информации о качестве ценных бумаг, которые эти дельцы эмитировали, представили к продаже и рекламировали.

Подобные органы регулирования повсеместно или уже созданы или создаются во многих странах мира, в том числе и в странах Восточной Европы.

Начавший в 1996 году свою работу орган государственного регулирования рынка ценных бумаг — Государственная комиссия по ценным бумагам и фондовому рынку (ГКЦБФР), — осенью этого года еще находился в стадии становления. Решался вопрос о его подчинении. Вето Президента Украины на Закон «О государственном регулировании» привело к переподчинению ГКЦБФР исполнительной власти. Полномочия по выдаче различных разрешений и адрес, куда должна была направляться отчетность, переходили от Минфина к ГКЦБФР, но постепенно. Например, Комиссия осенью еще не получила базы данных на торговцев ценными бумагами от Минфина.

Для насыщения фондового рынка, повышения его конкурентности необходимо увеличивать и количество участников и количество (а также ассортимент) ценных бумаг — прежде всего акций. Немало способствует этому случившаяся в странах Восточной Европы приватизация. Все страстно желают провести поскорее приватизацию, только каждый по-своему. Руководство предприятий и, так называемый, трудовой коллектив желают фактически бесплатно стать владельцами, не допуская в акционеры посторонних. Обладающие капиталом резиденты и нерезиденты, частные и юридические лица хотят того же и готовы платить, что очень устраивает госбюджет, но чиновники не хотят ссориться с директорским корпусом, который сохранил влияние в госструктурах и выбрал себя в парламент.

Понятно, что в первом случае преобладают закрытые акционерные общества и фондовой бирже акций этих предприятий не видать. Во втором случае акции предприятий попадут на фондовый рынок, но покупатели постараются сбить их цену всеми доступными им способами. Уступая популистским позициям политической власти, желающей сохранить социальный мир, часть предприятий приватизируется бесплатно, путем раздачи ваучеров. Конечно, эта часть вовсе не наибольшая и оценка ее спорна, но никто из власти предрежащих всерьез и не собиравших этим заниматься. Эта процедура призвана успокоить население и не мешает ловким людям, получившим благословение сверху, захватить контроль над приватизируемыми предприятиями.

Фондовый рынок, по существу, формирует реальных владельцев предприятий лишь в результате ваучерной приватизации, не привлекая реальные средства в их развитие. Так что, в конечном итоге только коммерческие аукционы, на которые выставлены (полностью или частично) активы приватизируемых предприятий, принадлежащие государству и самим предприятиям, способны наполнять казну и организовывать приток средств в развитие производства, а также, что весьма важно, развивать фондовый рынок.

Разочаровывающий спад активности после первоначального оживления на фондовых биржах многих реформируемых стран был связан с малым числом компаний, акции которых котируются. Рост цен на акции, представляемых на торги приватизируемых предприятий, приводил к нарастанию разочарования и недовольству большей части населения, которое было не в состоянии их приобрести. После чего появлялись обвинения властей в разбазаривании и спекуляции.

В свою очередь, падение цены акций, из-за ухудшения финансового и производственного потенциала предприятий (в значительной степени инициированного их руководством), приводило к обвинениям в коррупции, особенно, если условия продажи акций были дифференцированы в зависимости от категории покупателей. Кстати, даже международные наблюдатели, например из ЕБРР, отмечали, что руководители компаний и банков Восточной Европы занижали стоимость акций, чтобы подешевле купить государственную собственность и банковскую сеть страны.

Застой на фондовых рынках постсоциалистических стран обусловлен был также тем, что 1) организации, акции которых котируются, не обязаны были предоставлять финансовый отчет о своей деятельности по первому требованию; 2) не было должного механизма предотвращения операций, основанных на конфиденциальной информации (что вполне естественно в силу выше приведенной причины); 3) большинство сделок производилось вне официального рынка, т.к. число основных действующих лиц было весьма невелико и они вполне были способны договориться, причем реальные цены могли заметно отличаться от объявленных.

Инвестиционные фонды или стоящие за их спиной банки, получив контрольные пакеты акций приватизируемых предприятий часто не знали что дальше делать с последними: 1) для организации эффективного производства нужны большие дополнительные средства, которых нет или их недостаточно и

2) перепродать эти предприятия часто не удавалось, т.к. местных т.н. стратегических покупателей найти трудно, а привлечение иностранных покупателей часто осложнялось законодательством, сопротивлением местных властей, руководства предприятия и т.д.

Нарушения в работе рынков капитала

Набор нарушений или сбоев в работе фондовых рынков различных постсоциалистических стран был примерно один и тот же. Разница была лишь в акцентах и последовательности их проявления, из-за неравномерности развития и становления финансовой и правовой систем реформируемых государств. Приведем основные:

1. Продажа руководством предприятий несанкционированных акционерами новых выпусков акций определенным лицам и организациям. Это подрывало ликвидность, изменяло хозяев, т.е. «размывало» структуру собственности, способствовало хищениям и т.д.

2. Отсутствие информации и активная игра на повышение (или понижение) курса акций одним или несколькими крупными участниками рынка создавали условия для возникновения спекулятивной лихорадки в среде неискушенных и неопытных инвесторов и брокеров. При этом уровень цен и объемы сделок зависели от предложения капитала в первую очередь и в меньшей степени от активов предприятий, что противоречило здравому смыслу.

3. Завышение реальной цены предприятия или недостаток ликвидности свойственен предприятиям, с контролем над которыми не хотели расстаться руководители-менеджеры и чиновники. Это было характерно для предприятий, приватизация которых не могла по формальным признакам быть ограничена законодательством, нормативными документами или, скажем, указами президентов. Отметим, что там где есть формальные ограничения, цена предприятий напротив резко падает по отношению к реальной — бояться нечего, все равно не отберут. Руководству и чиновникам можно уменьшить цену и под благовидным предлогом кулуарно прибрать эти активы к рукам.

В первом же случае искусственно создавалась патовая ситуация, так как из трех вариантов решения о приватизации и допуске к этому процессу посторонних «да», «нет» и «отложить» в распо-

ряжении руководства оставались лишь «да» и «отложить», где последний вариант был явно предпочтительнее.

4. Отсутствие документа (сертификата), подтверждающего владение акциями часто заменялось записью в регистре, находящемся на самом предприятии. При определенной недобросовестности можно было «забыть» занести уважаемых акционеров в регистр, или (что вообще — высший пилотаж!) вовсе вычеркнуть тех, кто уже внесен в этот список.

Некоторые из этих проблем в Украине ощущались, однако многие еще только ждали своего часа, ибо по представлениям международных экспертов украинского рынка ценных бумаг еще в начале 1996 года фактически не существовало. Трудно было назвать рынком вялую торговлю (или ее попытки) небольшими пакетами акций нескольких десятков компаний.

Иностранцы явно предпочитают покупать крупные пакеты акций непосредственно у предприятий. Наибольший интерес вызывали приватизируемые активы национальных телекоммуникаций, табачных и кондитерских фабрик. Телекоммуникационные проекты были крайне интересны иностранцам, так как контроль за телекоммуникациями в каком-либо развивающемся регионе в перспективе принесет чрезвычайно большую прибыль. Именно поэтому американская АТТ и британская Cable and Wireless соответственно в Украине и Белоруссии проявляли большую активность. Однако эта активность наталкивалась на сопротивление воинственных чиновников, желающих самим контролировать эти службы и делить будущие доходы. Но, похоже, постепенно им всем удавалось договориться.

За два года в постсоциалистических странах общая капитализация фондовых рынков по оценкам международных организаций возросла с 1993 года в десять раз (в 1993 — 20 млрд. долл. США). Исторически сначала рынок наполнили акции и ценные бумаги пирамидальных структур — псевдокомпаний, не имеющих реальных активов, а затем акции предприятий, доля которых неуклонно росла вместе с развитием процесса приватизации.

К сожалению, большая часть операций происходила вне рынка, где затруднен надзор. В значительной степени в этом повинны сами биржевые структуры, отпугивающие своими требованиями к условиям сделок, обязательной регистрацией и т.п. Хотя с развитием рынка будут расти требования к предпринимателям (проверки независимыми аудиторами, представление отчетов в различные инстанции, жесткая налоговая дисциплина и т.д.),

брокерам (надзор и регулирование биржевых и внебиржевых структур) и другим субъектам рынка.

Однако введение ограничений и повышение требовательности должно быть постепенным: имеет смысл проводить разъяснительную работу, подчеркивая выгоды деятельности в контролируемой правовой среде, где пресекаются обман и подлоги, где со временем сделки станут достаточно прозрачными и будет снижен уровень риска. Но в настоящее время из-за того, что ряд сделок остается в тени по причине их полукриминальной природы, неконтролируемая часть внебиржевого сектора сохранит свой статистический вес.

Сделаем несколько общих замечаний о становлении рынков облигаций. Кроме чехов и эстонцев, все правительства постсоциалистических стран имеют серьезные бюджетные проблемы. Имеет место тенденция использовать внутренние сбережения для того, чтобы свести концы с концами. Для этого выпускаются государственные облигации, которые затем продают юридическим и частным лицам. Нет проблем, если эти облигации хотят купить и покупают, рассчитывая на декларируемую прибыль — это значит что есть доверие к правительству. Там, где покупают неохотно, там прибегают к практике распределения пакетов облигаций среди банков и финансовых структур в обмен на некоторые льготы.

В Белоруссии облигации даже пытались распределять среди населения, что напоминает старую советскую схему скрытого налогообложения.

Западные эксперты советуют правительствам выходить с государственными облигациями на рынки капитала и подчиняться тем же правилам, которым подчиняются остальные субъекты рынка. Государство как заемщик и так имеет значительные преимущества перед остальными субъектами фондового рынка, т.к. оно обладает значительно большими финансовыми возможностями и может обеспечить практически полную ликвидность своим ценным бумагам. Однако участие на фондовом рынке автоматически берет под контроль государственные расходы, так как увеличение расходов ухудшает конкурентность государственных ценных бумаг.

Выпуски муниципальных облигаций могут помочь финансированию региональных программ для улучшения своей инфраструктуры. Региональные фондовые рынки также могут дисциплинировать эмиссию этих ценных бумаг.

О структурах рынков

В России на рынке капиталов преобладал внебиржевой рынок. Неорганизованный рынок начинался с «уличного», где в «фондовых» магазинах продавались акции псевдокомпаний и суррогаты ценных бумаг. Этот сегмент рынка был обращен к очень широким и столь же бедным слоям населения. Оптовая торговля была сосредоточена на т.н. «телефонном» сегменте рынка, который опирался на взаимное доверие, продолжительную историю отношений контрагентов и абсолютно преобладал на российском внебиржевом рынке.

Биржевая торговая система уже к началу 1996 года состояла из 64 фондовых бирж и фондовых отделов товарных и валютных бирж. Доля российских бирж в торговле корпоративными ценными бумагами была весьма мала и не превышала 1% общего объема этих операций. В 1996 году биржи переживали период модернизации, вкладывая в этот процесс миллионы долларов США. В связи с окончанием чековой приватизации место чековых аукционов заняла продажа государственных пакетов акций. Целью этих продаж и других операций являлось наполнение госбюджета. Приватизационная торговая система характеризовалась: конкуренцией; предварительным накоплением заявок и заочным их рассмотрением; большими сроками сбора заявок и подведения итогов; дифференцированным подходом к продаже акций разных предприятий.

Нововведениями 1995 года также были установление методики ценообразования акций, передача государственных пакетов акций в залог или в доверительное управление (кстати, вознаграждение определялось в зависимости от роста курсовой стоимости акций). Разработаны были: механизмы эмиссии облигаций, конвертируемых в акции, опционы на право продажи или на право управления.

Российская торговая система (РТС), принадлежавшая ассоциации ПАУФОР-Москва, имела дневной оборот в эквиваленте около 20 млн. долл. США (80 эмитентов в листинге, до трех тысяч котировок). Интересно, что на основе акций 21 эмитента (суммарная капитализация которых превышает 15 млрд. долл. США) рассчитывается с сентября 1995 года индекс RTS. Претензии

¹ Использованы материалы «Российского брокерского дома» и «Market Intelligence Group», опубликованные в Фин. Укр. от 23 янв. 1996 г.

участников торгов обычно не отличались оригинальностью. Беспокоило низкое качество связи и неотработанность схем расчетов.

Действительно, мало продавать и покупать акции и ценные бумаги, надо где-то хранить информацию о результатах торгов и о состоянии на данный момент, нужно также быстро и эффективно производить расчеты. Другими словами нужны регистраторы, депозитарии и клиринговые (расчетные) системы. Что касается первых, то уже в конце 1994 года существовало около полтысячи независимых компаний, ведущих реестры акционеров (открытых акционерных обществ насчитывалось около 40 тысяч). Число крупных АО, которые обходились без независимых регистраторов постепенно уменьшалось (69% в 1994 году и 39% в 1995 году). Иностранцы, кстати, отмечали рост доверия и соответственно рост инвестиций на 70% в случае передачи реестра независимым регистраторам.

Положение «О ведении реестра акционеров» (18 августа 1995 года) запрещало совмещение регистрационной и другой деятельности; требовало передачи реестра независимому регистратору, если число владельцев превышает одну тысячу; определяло процедуру и перечень документов. Оставались неясными процедуры проверки, нотариального заверения и гарантии подписи на передаточных распоряжениях и сертификатах ЦБ и ряд других вопросов.

Еще в 1994 году в России был введен институт номинального держателя, а в мае 1995 оформлено Центральным банком России проведение депозитных операций комбанков. Однако вопрос о создании крупных депозитарных и клиринговых структур лишь активно обсуждался. Проблемы в формировании этих структур были связаны с опасностью неконтролируемого сбора пакетов акций через открытие инвестором счетов в нескольких депозитариях, а также с возможностью для депозитариев проведения незаконных краткосрочных спекуляций без уведомления владельцев.

На Украине в 1995 году и в начале 1996 года также преобладал внебиржевой рынок над биржевым (в последнем всего три фондовые биржи — Украинская фондовая (УФБ), Киевская международная (КМФБ) и Донецкая фондовая (ДФБ)). В 1995 году наконец-то произошла сегментация рынка (ранее основную роль играли акции венчурных компаний), т.е. появились также акции приватизированных предприятий и приватизационные сертификаты. Выделение организованной части внебиржевого рынка еще

только намечалось — началось формирование расчетной торговой системы в рамках ассоциации «Внебиржевая фондовая торговая система» (ПФТС).

«Уличный рынок» возникший также как и в России с появлением ценных бумаг венчурных псевдокомпаний (не обладающих реальными активами и конструирующих те же самые пирамиды, за небольшим исключением) уступал место лидера «телефонному рынку». К телефонному рынку примыкали и банки, действующие через свои каналы связи. Мобильный «уличный рынок» вполне мог заняться скупкой компенсационных сертификатов на предъявителя с общим объемом эмиссии 300 трлн. крб. Формально сертификаты были обеспечены приватизируемым имуществом.

Отметим¹, что рынок ценных бумаг в 1995 году не стал очень привлекательным для рядовых инвесторов. Если за сентябрь, октябрь и ноябрь 1995 года население сделало вклады и приобрело ценные бумаги на суммы соответственно 1,31; 2,45 и 6,26 трлн. крб., то при покупке валюты было потрачено соответственно 19,06; 28,87 и 29,67 трлн. крб. (объем продаж рос медленнее и в ноябре составил 14,31 трлн. крб.). Если рост инвестирования в ценные бумаги и депозиты радовали, то рост валютных операций, тем более скупки валюты, огорчал.

Руководство приватизируемых предприятий, если оно уже (вместе с трудовым коллективом) владеет контрольным пакетом акций теряло интерес к фондовому рынку. Брокеры же были заняты поиском крупных покупателей и продавцов, поэтому особой активности на фондовом рынке не наблюдалось.

Об организованных рынках

Наиболее крупная фондовая биржа в Украине — Украинская фондовая (УФБ) имеет 29 региональных центров и филиалов, 155 официально зарегистрированных брокерских контор; обладает системой электронного обращения ЦБ и Центральным депозитарием. Остальные биржи ни в какое сравнение с УФБ не идут, именно поэтому часто возникает вопрос о создании на базе УФБ Национальной фондовой биржи. УФБ пользуется полной поддержкой властных структур и Национального Банка: продажа государственных пакетов акций, исключительное право на размещение облигаций внутреннего местного займа Киевсовета, участие в других государственных программах. Но работа на УФБ практи-

см. А.Алексеев, Д.Кошевой, Фин Укр. от 3 янв. 1996 г.

участников торгов обычно не отличались оригинальностью. Беспокоило низкое качество связи и неотработанность схем расчетов.

Действительно, мало продавать и покупать акции и ценные бумаги, надо где-то хранить информацию о результатах торгов и о состоянии на данный момент, нужно также быстро и эффективно производить расчеты. Другими словами нужны регистраторы, депозитарии и клиринговые (расчетные) системы. Что касается первых, то уже в конце 1994 года существовало около полтысячи независимых компаний, ведущих реестры акционеров (открытых акционерных обществ насчитывалось около 40 тысяч). Число крупных АО, которые обходились без независимых регистраторов постепенно уменьшалось (69% в 1994 году и 39% в 1995 году). Иностранцы, кстати, отмечали рост доверия и соответственно рост инвестиций на 70% в случае передачи реестра независимым регистраторам.

Положение «О ведении реестра акционеров» (18 августа 1995 года) запрещало совмещение регистрационной и другой деятельности; требовало передачи реестра независимому регистратору, если число владельцев превышает одну тысячу; определяло процедуру и перечень документов. Оставались неясными процедуры проверки, нотариального заверения и гарантии подписи на передаточных распоряжениях и сертификатах ЦБ и ряд других вопросов.

Еще в 1994 году в России был введен институт номинального держателя, а в мае 1995 оформлено Центральным банком России проведение депозитных операций комбанков. Однако вопрос о создании крупных депозитарных и клиринговых структур лишь активно обсуждался. Проблемы в формировании этих структур были связаны с опасностью неконтролируемого сбора пакетов акций через открытие инвестором счетов в нескольких депозитариях, а также с возможностью для депозитариев проведения незаконных краткосрочных спекуляций без уведомления владельцев.

На Украине в 1995 году и в начале 1996 года также преобладал внебиржевой рынок над биржевым (в последнем всего три фондовые биржи — Украинская фондовая (УФБ), Киевская международная (КМФБ) и Донецкая фондовая (ДФБ)). В 1995 году наконец-то произошла сегментация рынка (ранее основную роль играли акции венчурных компаний), т.е. появились также акции приватизированных предприятий и приватизационные сертификаты. Выделение организованной части внебиржевого рынка еще

только намечалось — началось формирование расчетной торговой системы в рамках ассоциации «Внебиржевая фондовая торговая система» (ПФТС).

«Уличный рынок» возникший также как и в России с появлением ценных бумаг венчурных псевдокомпаний (не обладающих реальными активами и конструирующих те же самые пирамиды, за небольшим исключением) уступал место лидера «телефонному рынку». К телефонному рынку примыкали и банки, действующие через свои каналы связи. Мобильный «уличный рынок» вполне мог заняться скупкой компенсационных сертификатов на предъявителя с общим объемом эмиссии 300 трлн. крб. Формально сертификаты были обеспечены приватизируемым имуществом.

Отметим¹, что рынок ценных бумаг в 1995 году не стал очень привлекательным для рядовых инвесторов. Если за сентябрь, октябрь и ноябрь 1995 года население сделало вклады и приобрело ценные бумаги на суммы соответственно 1,31; 2,45 и 6,26 трлн. крб., то при покупке валюты было потрачено соответственно 19,06; 28,87 и 29,67 трлн. крб. (объем продаж рос медленнее и в ноябре составил 14,31 трлн. крб.). Если рост инвестирования в ценные бумаги и депозиты радовали, то рост валютных операций, тем более скупки валюты, огорчал.

Руководство приватизируемых предприятий, если оно уже (вместе с трудовым коллективом) владеет контрольным пакетом акций теряло интерес к фондовому рынку. Брокеры же были заняты поиском крупных покупателей и продавцов, поэтому особой активности на фондовом рынке не наблюдалось.

Об организованных рынках

Наиболее крупная фондовая биржа в Украине — Украинская фондовая (УФБ) имеет 29 региональных центров и филиалов, 155 официально зарегистрированных брокерских контор; обладает системой электронного обращения ЦБ и Центральным депозитарием. Остальные биржи ни в какое сравнение с УФБ не идут, именно поэтому часто возникает вопрос о создании на базе УФБ Национальной фондовой биржи. УФБ пользуется полной поддержкой властных структур и Национального Банка: продажа государственных пакетов акций, исключительное право на размещение облигаций внутреннего местного займа Киевсовета, участие в других государственных программах. Но работа на УФБ практи-

см. А.Алексеев, Д.Кошевой, Фин. Укр. от 3 янв. 1996 г.

чески не шла: официально котировались на начало 1996 года только акции четырех, но крупных компаний. Правда в отделении неофициальной котировки имелось более 80 наименований ценных бумаг. Но из-за небольших объемов продаж были прекращены электронные торги, введены высокие комиссионные.

Решение НБУ о сосредоточении всего вторичного рынка гособлигаций на фондовой секции УМВБ сразу создало острую конкуренцию на фондовом рынке. Банки явно тяготеют к УМВБ, финансовые возможности которой намного больше чем у соперницы, поэтому ожидали, что 1996 год будет годом активной конкурентной борьбы двух крупных бирж.

С 1995 года на ежемесячных сертификатных аукционах регулярно продаются акции приватизируемых предприятий. Также началась продажа государственных пакетов акций (оставшихся после окончания льготной подписки, продажи руководству и т.п.) на УФБ, которая продолжилась в 1996 году на всех фондовых биржах, в «Центральном Депозитарии». Формировался институт уполномоченных по управлению находящимися в государственной собственности акциями, паями и частями приватизированных предприятий.

Фонд государственного имущества (ФГИ, который в 1995 году перечислил в бюджет менее десятой доли запланированных средств от проведения приватизации) под нажимом правительства продолжал обещать увеличить долю коммерческих конкурсов для роста денежных поступлений в бюджет.

Попытка организовать внебиржевой рынок на базе АО «Центральный депозитарий» окончилась созданием небольшой малоэффективной структуры. С большим энтузиазмом был поддержан проект финансируемый иностранцами: KPMG/Barents Group, работающая по контракту USAID, инициировала создание ассоциаций «Внебиржевая фондовая торговая система» (ПФТС) с участием 16 украинских компаний, от имени которой будет работать торговая система. Кстати, Barents организовала подобную систему в России, поэтому украинский аналог будет напоминать РТС на базе «СТРАТУС». Предполагалось, что за счет иностранной поддержки в эту систему будет включено 85 торговцев из Киева, Харькова, Донецка и Днепропетровска (позднее и Одессы), несмотря на то, что лицензии на операции с ЦБ получили уже более 700 компаний, из которых не более трети появляется на фондовом рынке.

Внебиржевая фондовая торговая система (ПФТС), представ-

ляет собой одну из саморегулирующихся организаций (СРО), т.е. некоммерческих неприбыльных ассоциаций, созданных участниками одного и того же вида бизнеса, целями которых являются обеспечение высокого профессионального уровня своих членов, содействие честной и равноправной деятельности, защита ее членов, защита интересов клиентов и общественности.

Иностранная поддержка проявилась в том, что на средства доноров проводилась организационная работа по созданию ПФТС, за их счет был куплен сервер «СТРАТУС» — компьютерный центр системы, оплачена установка выделенных линий и их эксплуатация в течении полугода, профинансировано приобретение модемов и программного обеспечения.

Успехи ПФТС через первую сотню дней жизни (которые отпраздновали в начале второй декады октября 1996 года) были достаточно скромными, но обнадеживающими. Подключились к системе 25 торговцев, среди которых представители Донецка, Днепропетровска, Харькова и Одессы. Объем сделок превысил треть миллиарда долларов в эквиваленте. Однако, при значительном предложении, практически отсутствовал спрос, хотя сами участники рынка относили это явление в большой степени к склонности торговцев использовать систему лишь для информации, а сделки проводить вне ее. Рынок не умел, да и не хотел работать с фиксированными котировками. Неудивительно, что цены продажи были завышены, а цены покупки занижены, ибо никто и не собирался в рамках системы ничего делать. Пять процентов от суммы, на которые претендовал регистратор сделки, провоцировали снижать официально показанные объемы, а в системе этого сделать было затруднительно. Продавцы и покупатели работали на конкретных заказчиков, так как для активных многовариантных спекуляций рынок оставался весьма скудным.

Руководство ПФТС было обеспокоено необходимостью до мая 1997 года выйти на самоокупаемость, ибо доноры оплачивать эксплуатацию системы далее не намеревались.

Рынки облигаций

И в России и в Украине государственным облигациям отводится роль одного из основных источников покрытия дефицита госбюджета. Удачный старт с небольшими объемами эмиссии облигаций не обязательно гарантирует успех при значительном

ственных облигаций (ГКО — государственных бескупонных краткосрочных облигаций) в финансировании дефицита составляла 1,1% в 1993 году, 12,4% (5,6 трлн. руб. или 0,8% ВВП) в 1994 году, а в 1995 году эта величина была близка к расчетной в 42% (3% от ВВП).

Украинская администрация планировала за один год довести долю государственных облигаций (ОВГЗ — облигаций внутреннего государственного займа) в финансировании дефицита бюджета до 4% ВВП!

В 1994 году ставка обслуживания российских ГКО выросла с 118% до 128% годовых, а средний срок до погашения сократился с 78,6 до 56 дней. Вспомним, что осенью произошла резкая дестабилизация финансового рынка России. Стабильность рынка облигаций помогла сдерживанию ажиотажа, но и в какой-то степени потребовала роста ставки обслуживания.

На Украине ставка обслуживания поднялась с 92,5% в сентябре 1995 года до 107% годовых на начало ноября 1995 года, а средний срок займа сократился со 158 дней в июле до 77 в октябре.

С января 1996 года до середины марта происходил медленный рост средней длины долга, который был достигнут увеличением ставки доходности по долгосрочным облигациям. В следующий месяц, падение уровня инфляции позволило продолжать увеличивать долю долгосрочных облигаций при сохранении ставки размещения. Однако нетерпение продавцов и нужда в средствах при сохранении требуемых МВФ макроэкономических параметров, привели к крупной продаже долгосрочных — длинных облигаций (пресловутый 38 аукцион). До середины мая снижалась ставка обслуживания, за счет уменьшения средней продолжительности долга.

Ставки конкурирующего с рынком ОВГЗ кредитного рынка падали не так быстро (их величину определял рынок, а не намерения), как учетная ставка НБУ, а ставки ОВГЗ должны были быть выше, иначе их нельзя было сделать весьма привлекательными. Но тем не менее продавцами ОВГЗ на первичном рынке было сделано все возможное, чтобы их снизить. К лету 1996 года ставки ОВГЗ приблизились к ставкам кредитов на прямого заемщика и превышали на несколько десятков процентов ставки МБК.

Однако дальнейшее падение ставки гособлигаций вплоть до уровня инфляции, чего очень хотело правительство (и не только хотело, но и требовало этого), могло случиться лишь при расти -

рении участников рынка за счет привлечения нерезидентов. Именно по этому пути пошли многие страны. Настроена была решить проблему снижения ставки гособлигаций таким образом и Россия.

Но вернемся к развитию событий на этом сегменте фондового рынка. На украинском рынке гособлигаций сформировался парадокс — не слишком утомляя себя анализом динамики рынка и практически без хлопот, самый рядовой торговец находил крупных клиентов (которые удовлетворялись процентной ставкой несколько выше ставки депозитов) и имел гарантированный доход. Тем более, что проведение денежной реформы выбросило на поверхность значительные денежные ресурсы. Кроме того, высокая доходность гособлигаций стала привлекать внимание нерезидентов, которых на рынке явно и даже нетерпеливо ожидали. Рынок облигаций начал неожиданно быстро (для многих наблюдателей) разогреваться. Со 2 сентября до 25 октября 1996 года на первичном рынке продали 3, 6, 9, и 12-месячных гособлигаций на суммы соответственно порядка 461; 220; 30; и 1,7 млн. гривен. С середины октября Минфин начал ограничивать предложение 3-месячных облигаций для стимулирования спроса на бумаги с более длинным сроком погашения, которые покупатели на украинском рынке берут весьма неохотно, ибо кому хочется надолго отвлекать средства.

Однако, недаром говорят, что проблемы мы создаем себе сами. Министерство финансов похоже решило, что покупатель на государственные облигации всегда найдется, поэтому с этой публикой можно не церемониться. Далее имеет смысл процитировать текст на 33 стр. «Финансовой Украины» от 24 сентября 1996 г.: «...18 сентября, банки опять не дождались от эмитента государственных облигаций, Министерства финансов, средств в счет погашения облигаций 70 аукциона и выплат дохода по облигациям 71-го и 72-го аукционов — всего на сумму 41,5 млн.грн. Этот случай уже пятый за историю рынка, третий за период с 28 августа и второй за две последние недели. Более того, с каждым разом задержанные деньги поступают на счета банков на следующий день все позже и позже... 19 сентября некоторые банки стали получать средства лишь в пять часов дня, что фактически увеличило время задержки уже на двое суток».

Кроме того, темпы снижения Минфином в октябре доходности размещенных на первичном рынке 3-месячных облигаций (напомним, что ставка размещения была порядка 9% в месяц в

начале лета, затем порядка 5% летом и вплоть до первой декады октября и 2,5% в месяц к концу октября), привели к тому, что средства с замершего фондового рынка потекли на валютный рынок. Это вызвало крайнюю обеспокоенность Нацбанка, глава которого В. Ющенко заявил, что «политика снижения доходности государственных облигаций потерпела крах». Причем, покупать гособлигации самому Нацбанку, по крайней мере официально, было сложно ибо квоту в 580 млн. грн. он, похоже, к этому времени уже выбрал. В. Ющенко признал, что «из общего объема рынка ОВГЗ в 300 млн. грн. в месяц, на нерезидентов приходится около 120 млн. грн.» Подозревали, что последние использовали покупку — скорее всего непосредственно у Нацбанка,— подобных облигаций также и для страхования своего валютного риска. Однако, нерезиденты, в тот момент потеряли интерес к рынку ОВГЗ и, возможно, вернули облигации Нацбанку. Так что несколько простодушные надежды Минфина на нерезидентов, о чем шла речь в некоторых публикациях, в этот период были напрасными.

Даже учетная ставка в 40% годовых оказалась заметно выше навязанной Минфином ставки размещения 3-месячных облигаций в 30,19% годовых. Это при намного больших темпах роста курса доллара. Теперь же эти темпы вполне могли бы еще больше подрасти от появления больших денежных масс в гривнах на валютном рынке, что осложняло обеспечение стабильности курса гривны Нацбанку.

Проблемы обострились необходимостью эмитенту ОВГЗ — Минфину выплатить значительные средства по обслуживанию долга¹.

Сначала во второй декаде ноября (54 млн. грн.), затем в третьей декаде (около 80 млн. грн.), затем с середины декабря до середины января (около 713 млн. грн.). При этом для выполнения заложенных в бюджете 1996 года цифр надо было разместить ОВГЗ еще на две сотни миллионов гривен. Если бы не поспешность Минфина, охладившего рынок облигаций, эти проблемы были бы вполне решаемы.

Надо было исправлять положение. Ставку размещения трех-месячных облигаций быстро повысили до 42,25% годовых, а потом и до 49,37% годовых, так как рынок крайне слабо реагировал на изменения доходности. Говорили, например, что доходность по-

¹ Подробнее см. обзор Д.Кошевого Финансовая Украина 19 ноября 1996г.

добных облигаций на вторичном рынке еще оставалась выше, или по крайней мере не ниже, этой новой объявленной доходности первичного рынка. Да и существует определенная инерция, а также эффект замещения, когда вложенные в одном месте (например, на валютном рынке) деньги уже физически не могут оказаться в другом.

Помощь пришла со стороны Нацбанка. После нескольких интервенций подряд на валютном рынке, рост доллара приостановился. Решительность Нацбанка озадачила спекулянтов, которые решили что пора продавать доллары, а то будет поздно. В результате спрос и предложение доллара выровнялись, а денежные средства в гривнах освободились и их нужно было куда-то вложить. Возросшая доходность трехмесячных облигаций естественно привлекла внимание и на 232-м аукционе объем их размещения резко поднялся до почти 36 млн.грн. при доходности 45,96% годовых. Объемы привлеченных и выплаченных средств практически уравнивали друг друга, что позволило чиновникам Минфина вздохнуть с облегчением. Кризис, который длился меньше недели, миновал.

Всегда существует техническая проблема размещения выпусков ОВГЗ и финансовая проблема цены этой программы размещения облигаций, которую в конце концов придется оплатить.

Для решения первой проблемы еще осенью 1995 года предлагали воспользоваться готовой структурой банковских электронных платежей, депозитарием Нацбанка вместе с локальными депозитариями комбанков; освободить от налогообложения вторичный рынок облигаций; создать при комбанках структуры — фонды с льготным налогообложением, которые бы инвестировали только в гособлигации и реально могли бы расширить рынок этих ценных бумаг. Собственно, все так и произошло, кроме, пожалуй, освобождения от налогообложения вторичного рынка.

Отметим, что вторичный рынок облигаций ожил лишь в мае 1996 года после появления дисконтных (беспроцентных) облигаций, ставка которых поначалу формировалась с учетом налогообложения дисконта (обычный налог на прибыль к этому времени был уже 30%). Действительно, владелец процентных облигаций имел льготы по налогам, если держал процентную облигацию до погашения. Напомним, что письмо ГНИ от 4 сентября «О налогообложении прибыли от осуществления операций с облигациями государственных и местных займов» освободило от налогообложения только доходы, полученные при погашении и опре-

деляемые суммой дисконта или сумме процентов, рассчитываемым со времени последней покупки.

При продаже льготы исчезали, поэтому продавать эту ценную бумагу интереса не было. Другое дело — дисконтные облигации. В этом случае нет налоговых льгот и ничего не мешает участию в продажах на вторичном рынке.

Дисконтные облигации в этом случае были особо привлекательны для физических лиц, которые платили 15% налог на прибыль от обладания любыми государственными облигациями, а ведь юридические лица дополнительно (в сравнении с процентными облигациями) учитывали в своих заявках 30% налог на прибыль. Правда, полагали, что если дисконт (как и проценты) не станут облагать налогом для наиболее солидных операторов — юридических лиц, то это преимущество дисконтных облигаций исчезнет, т.к. их ставки снизятся на те же 30%, приблизятся к ставкам процентных облигаций и вторичный рынок облигаций снова увянет.

Финансовая проблема состояла в том, что даже имея технические возможности разместить такую громадную массу облигаций, нужно еще как-то привлечь покупателей. Поскольку ликвидность любых украинских финансовых инструментов вызвала определенные сомнения, привлечь в таком объеме покупателей ОВГЗ — инвесторов можно лишь значительно увеличивая ставку обслуживания и сокращая сроки погашения облигаций. А это значит, что на сей раз пирамиду будет строить правительство, если, конечно, оно не найдет возможность корректно погасить внутренний заем.

К концу ноября 1996 года общая (номинальная) капитализация украинского рынка ОВГЗ перевалила за один миллиард долларов США.

Рост расходов по обслуживанию рынка государственных облигаций и большая потребность наличных средств вызвали к жизни еще в первом квартале 1996 года решение Нацбанка выйти за пределы межбанковского рынка и разместить государственные облигации с номиналом 10 млн. крб. среди населения. Ожидалось, что появление этой ликвидной, по крайней мере на начальном этапе, ценной бумаги оживит фондовый рынок.

По оценкам В.Гетьмана, председателя биржевого комитета УМВБ, осенью 1996 года банки около 80% своих капиталов вложили в государственные ценные бумаги.

Нацбанк требовал отменить налогообложение дохода по ОВГЗ

вторичного рынка гособлигаций (20%), чтобы привлечь деньги не только банков и нерезидентов, но и свободные средства физических лиц и фирм.

Глава Нацбанка уже в ноябре 1996 года подчеркивал: «Мы, НБУ, добиваемся не просто унификации налогообложения, а исключения операций с гособлигациями из налогообложения. А Министерство финансов через дисконт пускай вносит тот экономический эффект, который оно сейчас пытается получить через налогообложение» Мы будем выпускать облигации в материальной форме, сроки таких бумаг для физлиц — 1, 2, 3 месяца».

Опасность того, что государство может загнать себя в угол, иллюстрирует развитие событий на рынке облигаций в России¹.

А. Илларионов из Института экономического анализа приводит такие данные: «Если в апреле-мае (1996г.) Минфин привлек с рынка 6,5 трлн. руб., то почти на ту же сумму — 5,5 трлн. руб. — был увеличен портфель ценных бумаг Центробанка... Если в 1993 г. все (внешние и внутренние) займы российского правительства равнялись 10% регулярных налоговых доходов, в 1994 — 18%, в 1995 — 39%, то за четыре месяца 1996 г. — уже 70%... За три с небольшим года функционирования рынка государственных ценных бумаг бюджет получил с него около 14 млрд. долл. За это же время платежи Минфина держателям облигаций превысили 44 млрд. долл. ... Испытывая острую потребность в денежных ресурсах, Минфин вынужден платить за них по 130-215 % годовых... Общая величина государственного долга в ценных бумагах, продолжающих обращаться сегодня на рынке, также близка к 30 млрд. долл. Именно на такую сумму и обошлось бы его погашение, если выплачивать долг сегодня. Поскольку сегодня это нереально, долг придется рефинансировать и реструктуризировать».

Вернемся к украинскому рынку облигаций. Нацбанк Украины и комбанки на ноябрь 1996 года вложили в капитализацию рынка ОВГЗ соответственно 570 и 380 млн. грн. В 1997 году чиновники надеялись получить из тех же источников около 1,6 млрд. грн. (заметим, что Нацбанк, рассчитывая на поддержку комбанками программы размещения ОВГЗ, пообещал им прямое рефинансирование в 1997 году в пределах 800 млн. грн.). Доля нерезидентов в капитализации рынка ОВГЗ в конце 1996 года оценивалась в сотню миллионов гривен. В 1996 году физические лица практически не вкладывали средства в гособлигации, видимо

¹ А. Илларионов. Известия №118, от 27.06.1996г.

также и потому, что последние не были представлены в материальной форме. Доля средств юридических лиц в ОВГЗ была невелика — около 120 млн. грн. Тем не менее, в следующем, 1997 году, от физических и юридических лиц чиновники надеялись получить до 700 млн. грн. вложений в ОВГЗ.

Высокая доходность ОВГЗ привлекала кредитные (и валютные) ресурсы банков. Явный спад объема кредитования промышленности в 1994 г. связан был, как известно, с отказом банков давать среднесрочные (и, тем более, долгосрочные) кредиты после начала ограничительной монетарной политики Нацбанка. Следующий, еще более глубокий спад не только среднесрочного, но уже краткосрочного кредитования комбанками, начался в 1996 г., из-за явного эффекта вытеснения инвестиций государственными ценными бумагами. Вспомним, что первый спад кредитования промышленности принес падение ВВП на четверть. Интерес к рынку ОВГЗ поднимал также спрос на гривну и искусственно завышал ее валютный курс.

К середине января 1997 года текущая учетная и ломбардная ставки упали до 35 и 45% соответственно. Понятно, что в этих условиях следовало ожидать новых попыток Минфина уменьшить доходность трех- и шести- месячных краткосрочных облигаций, по оценкам, до уровней 38 и 47 %. Минфин резко уменьшил предложение краткосрочных облигаций и разместил в течении одной недели каким-то чудесным образом долгосрочные (71% из которых — 12-ти месячные) на сумму около 210 млн. грн. Опять, уже традиционно, подозрения упали на нерезидентов.

Минфин решил проблему привлечения больших средств на длительный срок и мог позволить себе, наконец-то, спокойно заняться долгожданным снижением доходности краткосрочных облигаций. Нацбанк в отличие от осенних событий, не выразил обеспокоенности, то есть он, похоже, не боялся дестабилизации финансового рынка. Видимо, действительно, покупателями долгосрочных облигаций были нерезиденты, которые конвертировав около 100 млн. долл. США за неделю, создали запас прочности гривны на валютном рынке. Иностранцы, в таком случае, менее капризны, чем местные банки, которые хотят иметь высокую доходность и не желают надолго расставаться с деньгами. Иностранцам же у себя дома весьма проблематично заработать так много (57% годовых у 12-ти месячных облигаций) и без особых хлопот, да и валюты у них побольше, чем у их украинских коллег.

Лишившись возможности заработать из-за ограничительной

политики Минфина, фактически поддержанной, по-видимому, нерезидентами, украинские банкиры предприняли давление на Нацбанк, требуя ограничить проникновение нерезидентов на рынок облигаций. По их мнению поведение нерезидентов непредсказуемо и чревато будущей дестабилизацией финансового рынка. Таким образом, появились первые признаки вытеснения с рынка облигаций украинских банков, где они ранее безраздельно доминировали. Смущало лишь то обстоятельство, что проникновение капитала нерезидентов на этот сегмент фондового рынка породит новые проблемы.

С лета 1996 года начали активно формироваться рынки муниципальных ценных бумаг. Так, например, в конце 1996 года закончилась эмиссия первого муниципального займа в Харькове. Общий объем — 1,5 млн. грн. Ставка доходности за 3-й квартал — 50% годовых, причем проценты можно было получить лишь в течение месяца после окончания квартала. Деньги пошли на развитие городского автотранспорта (800 тыс. грн.), на поддержание энергосистемы (560 тыс. грн.), на развитие потребительского рынка (27 тыс. грн.) и в резерв.

Объявлен был второй подобный заем облигаций на предъявителя с объемом 4 млн. 200 грн. (условием его проведения является размещение 40% объема в течение декабря 1996 года), доход по которым определялся средневзвешенной ставкой рефинансирования НБУ за период начисления процентов. Свободная продажа на вторичном рынке гарантировалась генеральным агентом (банком «Грант») и должна была осуществляться по курсовой стоимости, но не ниже номинала (соответственно, 300 и 30 грн. за одну облигацию). Срок выплаты последних был увеличен.

Сертификатные сегменты рынков

Из-за запрещения свободного обращения приватизационного сертификата, именно «уличный рынок» занимался скупкой этих ценных бумаг или обменом их на инвестиционные сертификаты. Объем рынка приватизационных сертификатов на начало 1996 года оценивался в полтора квадриллиона карбованцев по номиналу (если считать цену черного рынка одного сертификата порядка 10 долларов США, то объем рынка около 350 млн. дол. США).

Проблема приватизационных сертификатов в Украине была еще и в том, что предложение акций предприятий с реальными активами было весьма ограниченным, как по объективным — экономическим, так и по политическим причинам. Вакуум запол-

няли акции псевдокомпаний, которые не имели реальных активов. Часть из них, собрав урожай, обанкротилась. То есть, в целом инвестиционные компании, можно сказать, потеряли лицо, обманув надежды населения.

Так как приватизационный сертификат был именной, а значительная часть населения остро нуждалась в наличных средствах, то ряд псевдокомпаний занял нишу структур, обеспечивающих фактическую покупку этого сертификата за деньги. Процедура была проста и надежна: обмен именного сертификата на акции псевдокомпаний в одном окошке и немедленная продажа этих акций в другом окошке за деньги.

На аукционах за приватизационный именной сертификат, акции каждого третьего предприятия спросом не пользовались, а продать эти же самые акции за деньги было еще более маловероятно, особенно если уставной фонд был проиндексирован. Устроители аукционов рассчитывали продать именно такие акции за компенсационные сертификаты, полагая, что в этом случае покупатели будут менее привередливыми или для них будут созданы специальные условия (об этом смотри ниже). Не удивительно, что реальная стоимость сертификата оставалась весьма низкой.

Возникли проблемы с возвратом сертификатов в случае признания сделки по продаже пакета акций недействительной, как это проявилось в случае с гостиницей «Театральная», пакет акций которой ухитрились продать дважды. Один раз на сертификатном аукционе и второй раз через организованную комиссию по продаже акций. ФГИ в апреле 1996 года лишь первую из вышеприведенных сделок признал, а другую нет и, несмотря на строгий приказ вернуть несостоявшимся владельцам акций их приватизационные сертификаты, это сделать не могли, так как не было соответствующего разработанного механизма. ФГИ приказал АО «Гостиница «Театральная» и своему центральному аппарату разработать порядок возврата сертификатов и на этом успокоился. Проблему, по свидетельству обозревателя Н. Бурлак, теперь решали сами пострадавшие.

Появившись компенсационный сертификат опять реанимировал проблему продажи его за наличные деньги прямо и без хитростей. Пока же он был способом платежа в процессе приватизации, и так как не был признан законом «О ценных бумагах», то и не являлся ценной бумагой на предъявителя.

Вплоть до конца 1996 года компенсационными сертификатами

торговали лишь банки, а другие торговцы были вынуждены работать с ними как физические лица.

Вся структура приватизации в Украине построена на использовании именных бумаг: акции именные, ваучеры тоже. И если делать компенсационный сертификат ценной бумагой на предъявителя возникала уже чуть ли не политическая проблема — отступаем от идеологии украинского метода приватизации, цель которого была дать возможность каждому непосредственно участвовать в процессе справедливого распределения государственного имущества и ограничить возможности спекулятивных операций. Однако жизнь распорядилась иначе. Изобретательные и предприимчивые люди свели на нет все благие намерения простыхдушных организаторов подобной приватизации.

Поэтому идея использования именных бумаг, будучи перенесена на почву реальности, вне всякого сомнения, себя дискредитировала. И, кроме всего, именные бумаги сильно затормозили развитие вторичного рынка ценных бумаг. А это уже было серьезным недостатком, снижающим темпы реформ, а точнее, не позволяющим перераспределять капитал таким образом, чтобы извлекать максимальную прибыль от его использования.

Так как ресурс первичного рынка акций приватизируемых предприятий фактически уже был по ряду причин исчерпан (приватизация идет не первый день и предложение здесь более чем скромное), то не очень понятно, что можно за компенсационный сертификат приобрести. Поэтому множество трезвых голосов раздавались в поддержку того, чтобы, наконец, дать людям возможность продавать и покупать акции за деньги и придать компенсационному сертификату статус ценной бумаги, ибо интенсивное развитие фондового рынка для Украины было бы значительным шагом вперед, так как резко увеличило бы объемы инвестиций, так необходимых в это кризисное время.

Для использования компенсационных сертификатов с целью покупки акций приватизируемых предприятий активно создавались механизмы. Цена этого сертификата на внебиржевом рынке упала до 1 50 тыс. крб. в конце апреля 1996 года, поэтому, видимо, для повышения авторитета (читай — цены) этой бумаги, которую ценной нельзя назвать ни в юридическом, ни в бытовом понимании, придумана была следующая процедура.

На специализированном сертификатном аукционе после подачи пакета акций и выставленного за него какого-то количества компенсационных сертификатов, согласно разработанному «по-

ложению» «аукционная цена рассчитывается как часть от деления общей стоимости всех заявленных на специализированный аукцион по отдельному предприятию компенсационных сертификатов на общее количество предложенных к продаже акций этого предприятия». Причем, аукционная цена таким образом могла быть ниже номинальной. Примечательно, что предложенный механизм искажал ранее принятую модель приватизации, согласно которой госимущество не может быть продано по цене меньшей номинальной.

Хотя первый зам. ФГИ Е.Григоренко заявил, что возникающие на аукционах абсурдные ситуации будут устраняться. Видимо, устроители аукциона сами бы решали, которая из ситуаций абсурдна. ФГИ, скорее всего хотел продать акции тех предприятий, которые устойчиво не пользовались никаким спросом, поэтому придумана была именно такая схема специальных аукционов. Но осталось много неясного — т.к. юридическим лицам разрешалось подавать компенсационные сертификаты только в безналичном виде, а сделать они этого не могли, то значит и участие в этих аукционах принимать не должны были. Ведь для того, чтобы шла речь о безналичных компенсационных сертификатах последние должны быть зарегистрированы в соответствии с определенным порядком учета, хранения и погашения КС в учреждениях банка и который порядок еще должен быть официально установлен. Однако этих документов в апреле 1996 года еще не было и никто не знал, когда они появятся. Поэтому участниками подобных специализированных аукционов к началу мая могли быть только физические лица, что сводило на нет весь эффект от задуманного.

И тем не менее к концу 1996 года к игре на рынках приватизационных бумаг приспособились все. Облегчало эту игру то обстоятельство, что объемы капитализации этих рынков были невелики (капитализация рынка ПИС по оценкам не превышала 200 млн. долл., а рынка КС была не более 50 млн. долл. США, причем у посредников было не более половины сертификатов) и их участники легко выводили ситуацию из равновесия.

Рынок разогревался, когда появлялся всплеск спроса на приватизационные бумаги. А появлялся этот спрос тогда, когда на сертификатный аукцион выставлялись именно за сертификаты весьма интересные предприятия. Так как наиболее интересные предприятия выставлялись на аукционы за ПИС, то и курсовые

скачки последнего были более значительными, чем подобные скачки КС, хотя с последним было значительно проще работать. Оценки прибыльности этого рынка приводились на конец 1996 года следующие: При скупке у населения и продаже конечному покупателю маржа достигала 20%. При работе с посредниками в различных регионах маржа не превышала 10%, а внутри одного региона была вдвое меньше.

О несовершенстве процедур

Еще предстояло исправить многие несовершенства при проведении операций на фондовом рынке. На сертификатных аукционах официальная информация о приватизируемых предприятиях, которые государство решилось продать за приватизиционные сертификаты, представляла собой неполный набор коэффициентов финансового анализа, расчет которых был произведен в условиях произвольного толкования отчетных данных, а полученные значения почти ничего не говорили знакомому с местными условиями специалисту.

Ничем не лучше было с информацией о результатах аукциона, где «забывали» указать, кто же купил данный «пакет акций». На биржевом рынке, например, при торгах с голоса сообщали только кто эмитент, количество и стоимость акций. В случае продажи пакетов акций, ФГИ представляло такую же информацию, что и на сертификатном аукционе. Правда, здесь можно было увидеть покупателя.

В случае внебиржевой торговли все процедуры еще более упрощались. Торговцы могли бесплатно опубликовать в деловых изданиях («Фин. Украина», «Сити» и др.) свои котировки, т.е. список эмитентов и цен покупки или продажи. Иногда в тексте объявлений были представлены объемы пакетов. Данных о совершенных сделках, естественно, никаких. «Телефонные» сделки были вообще не прозрачны.

Фондовая секция УМВБ из-за отсутствия депо-счета в депозитарии Нацбанка не в состоянии была эффективно работать на рынке ОВГЗ. Операции на этом рынке вплоть до конца 1996 года были сосредоточены на внебиржевой его части, точнее на торговых площадках, организованных фондовыми компаниями, сотрудники которых сообщали дилерам лучшие цены продаж и покупок и сводили между собой покупателя и продавца. Забота последних была договориться между собой и рассчитаться с информационным посредником (0,05%, что вдвое меньше, чем

на УМВБ). Дешевле, но нет гарантий совершения сделки (в отличие от УМВБ) и нет гарантий, что цена останется неизменной (в отличие от ПФТС). Но дилеров привлекало многое: облигации не блокировались в депозитарии, соблюдалась конфиденциальность, не допускались непроверенные клиенты.

Смущала информационная непрозрачность рынка ОВГЗ. Только продавцы знали параметры первичных аукционов, включая степень участия нерезидентов и Нацбанка, который, казалось, действовал на этом рынке абсолютно свободно, не обращая на остальных участников никакого внимания. На вторичном рынке облигаций никто не был информирован о реальных котировках. Полагали, что их должен знать Нацбанк, но последний этот вопрос не обсуждал.

Механизм вексельного обращения еще не был отрегулирован и хотя потенциальный объем рынка векселей велик, он фактически не функционировал, т.к. претензии векселедержателей в случае непогашения векселей, как правило, не удовлетворялись.

Вексель на фондовом рынке

Одним из вполне приемлемых выходов из сложного положения с неплатежами могло оказаться вексельное обращение. Так, министр экономики В.Гуреев полагал, что одной из основных проблем, порождающих кризис неплатежей, является непригодная к рынку денежно-кредитная система, где объем наличности превышает 40% всей денежной и платежной массы, тогда как в развитых странах этот показатель находится в границах 10%. По различным оценкам лишь десятая часть накопленной производителями товарной массы была обеспечена денежными средствами (зампред, правления «Приватбанка» А. Чумак считал, что это отношение составляло 0,07-0,08). Если бы вексель приобрел необходимые качества ликвидного платежного средства, то можно было бы надеяться на обеспечение товарооборота и снятие проблемы неплатежей. Собственно так и планировалось. Ибо в России вексельное обращение стало реальностью. Правда, речь шла больше о т.н. первоклассных, т.е. банковских векселях. Указ Президента Украины, который организовал первый вексельный взаимозачет, во-первых просто вынудил трансформировать просроченную задолженность в векселя, а во-вторых ввел имущественную ответственность векселедателей, правда без механизма исполнения. В первом взаимозачете пятая часть взаимной задолженности была погашена, однако уже второй взаимозачет не

принес успеха: не оказалось механизмов исполнения имущественной ответственности и законодательного закрепления процедуры банкротства. Этим воспользовались заемщики, которых поддерживали суды не имеющие отработанного сценария трансформации финансовых обязательств в имущественные.

А формальные решения арбитражных судов о взыскании денежных сумм со счетов должников наталкивались на одну и ту же проблему — на отсутствие каких-либо средств на этих счетах. И векселя сразу потеряли большую часть первоначальной привлекательности. Существующий механизм прямого взыскания задолженности через арбитражный суд тоже не срабатывал, опять же потому, что на расчетных счетах должников нет средств. Поэтому, «если платежное требование было акцептовано, но из-за отсутствия средств на расчетном счете ответчика это платежное поручение находится в картотеке 2 банка», то арбитр отказывал в приеме искового заявления. Тогда, понимая, что по основной задолженности денег не получишь, кредиторы направляли иски о взыскании пени за задержку огшаты. Благо суммы пени часто были сравнимы с основной суммой долга.

Но и здесь было два подводных камня. Во-первых, надо было заплатить довольно большую госпошлину при подаче искового заявления (конечно, эту сумму вернет ответчик, если он окажется не прав. Но когда еще он это сделает?). Во-вторых и эти средства нельзя отнять у ответчика, ибо решение арбитражного суда нельзя выполнить по той же причине — нет денег на счетах. Если уйти от госпошлины можно обращением в арбитражный суд через прокуратуру, то все равно денег не получишь ибо счет ответчика пуст.

Ответчики быстро поняли слабость правовой позиции кредиторов и вообще перестали беспокоиться о подобных судебных процессах, часто просто не являясь на заседание суда.

Заметим, что юристы обращали внимание на более действенный институт судебного исполнения. Часто не дожидаясь описи и продажи активов, ответчик сам находит деньги для погашения задолженности. В борьбе с неплатежами бюджетных организаций хорошо бы при оформлении договора требовать гарантии их соответствующих министерств, ведомств или исполнительной власти. Однако подобные гарантии, к сожалению, было трудно получить.

Тем не менее, понимая, что рынок долговых обязательств будет развиваться, крупные банки Украины («Приватбанк»,

«Украина» и др.) организовали специальные вексельные центры и площадки, где совершались сделки с долговыми обязательствами. Объем сделок был невелик, но и в России у крупных банков (ТУБ, т.е. — "Тверьуниверсалбанк", «ОНЭКСИМ»банк, «Менатеп» и др.) на долговых площадках в первый год их существования дела шли не лучшим образом. Но жизнь заставит изменить отношение к вексельному обращению законодателей и правительства.

В России в конце 1995 года Минфин начал предоставлять гарантии под вексельные кредиты банков, предназначенные получателям бюджетных средств. Возврат кредитов и их обслуживание осуществлял гарант, а векселями стали пользоваться предприятия и другие юрлица. Векселя с дисконтом обращались в деньги и применялись в расчетах с поставщиками. Государство получало возможность вовремя проплачивать бюджетные программы (при этом стоимость такой формы финансирования бюджетного дефицита оказалась ниже, чем по ГКО), банки даже при минимальных кредитных ставках (7-20% годовых) оказывались в выигрыше, ибо не отвлекали собственные средства и имели гарантии Минфина. По словам финдиректора компании «Капитал-Стратегия» Д. Арефьева «Чтобы деньги приносили доход, их надо куда-то вложить. А вложив, ими нельзя рассчитывать: те же ГКО не обладают свойством абсолютной ликвидности. Тогда как векселя банков — одновременно и доходный инструмент, и платежное средство. Риск неуплаты по векселям банков высшей категории надежности практически соответствует риску невыплат по ГКО».

Чтобы избежать мошенничества, векселя в наличной форме обязательно проверяли на подлинность в банке-эмитенте, лишь после этого участники сделки с запечатанным в конверт векселем направлялись в банк покупателя, где и происходила оплата. Депонирование векселей в третьем банке по договору «ответственного хранения с условием» — вексель в обмен на выписку с расчетного счета продавца о приходе денег (или с корсчета покупателя об их уходе), практиковалось лишь при крупных сделках. К высшей категории надежности относились векселя Сбербанка, «Менатеп» и Онэксимбанка (доходность которых лишь на 5-Ю пунктов превышала доходность ГКО).

Однако вскоре правительства и операторы финансовых рынков как России, так и Украины убедились, что следует с осторожностью относиться к векселю как средству обращения в условиях нестабильной экономики. Проблемы вексельного рынка иллюстрирует пример до недавнего прошлого крупнейшего клиринге-

вого банка — российского ТУБа. Векселя ТУБа поначалу как нельзя кстати пригодились для развязывания узлов в неплатежах между Украиной и Россией. Такие банки как «Приватбанк», «Ажис», «Интербанк», «Крымбанк» и другие (всего около 30) оказались заложниками вексельной программы ТУБа, кстати сказать, не занимавшего высоких мест по надежности в ряде известных рейтингов крупнейших банков России. Теперь, после крушения ТУБа летом 1996 года, доверие к вексям всех российских банков подорвано, так как известно, что трудности, которые испытывал ТУБ, испытывают все российские банки: массированный отток средств еще в период президентской предвыборной компании лета 1996 года, закрытие кредитных-линий банков-нерезидентов (около 200 млрд. руб.), падение цен на недвижимость и т.д. Пострадали владельцы эмитированных ТУБом пластиковых карточек, несколько меньше потеряли рядовые вкладчики — обязательства ТУБа взял на себя Сбербанк РФ, объявив, правда, что проценты будет платить по своим ставкам. Подобное развитие событий породило сомнения в продолжении практики выдачи гарантий правительством России по вексельным кредитам комбанкам для получателей бюджетных средств.

Центральный Банк России в начале 1997 года, похоже, решил заняться-таки контролем за выпуском и обращением банковских векселей. Отсутствие требований создания резервов под них, сделало банковские векселя очень привлекательным для банкиров инструментом. Других таких ценно-бумажных инструментов в России нет, поэтому подобное положение будет исправляться и банковские векселя ждет или резервирование на уровне 20% (как для ценных бумаг) или размер резервов будет такой же как по ссудам (то есть, как для кредитных инструментов). В качестве временных мер с 1 октября 1996 года все балансовые обязательства банка, определяемых эмиссией собственных векселей и акцептов в рублях и СКВ, а также половина забалансовых обязательств (индоссаменты векселей, авали, вексельное посредничество) не должны превышать удвоенную величину собственных средств. С апреля 1997 года это соотношение должно уменьшиться вдвое. На 1 октября 1996 года седьмая часть всех российских банков не укладывалась в этот новый норматив (среди них были и крупные банки, удостоенные права участвовать, в отмеченных нами ранее, вексельных программах Минфина). При этом некоторые банки превысили этот норматив в несколько десятков раз.

Прохладное отношение Нацбанка Украины к векселю, как к еще одному инструменту финансового рынка, который только добавляет хлопот в этой непростой ситуации, — явление как видно обоснованное, но, несомненно временное. Именно позиция Нацбанка привела к тому, что украинские банки фактически векселя не выпускали.

Тем не менее, жизнь заставляла обращаться к векселю как к платежному средству при расчетах с иностранными партнерами. То есть, например, российский заказчик предлагал в уплату за товар или услуги вексель. Причем особого выбора у украинской стороны не было, ибо денег у российского предприятия на момент заключения сделки тоже не было, или их не стало в момент, когда надо было рассчитываться.

Вексель иностранного эмитента ввезти в страну сложно, поэтому последний или оставляли по специальной договоренности на балансе подходящей российской фирмы, или же искали покупателя, который заплатил бы за эту ценную бумагу председателю, а тот, в свою очередь, рассчитался бы с предпринимчивым украинским предприятием в денежной форме. Поиском покупателей иностранных векселей занимались в Украине немногие компании, которые однако старались не брать на себя обязательства организации процесса взаиморасчетов. В России существовал значительно более развитый вексельный рынок, где можно было продать вексель российского эмитента за некоторую, не обязательно небольшую, долю его номинальной стоимости.

Украинские посредники могли работать с векселями иностранных эмитентов, ибо там на иностранных вексельных рынках в расчетах фигурировали реальные деньги. На внутреннем рынке и особенно в сделках с украинскими векселями деньги обычно не участвуют, что делает их для посредников неинтересными. Другими словами, мотивов для развития рынка векселей вплоть до конца 1996 года не было.

Инфраструктура фондовых рынков

Обсудим подробнее ту часть инфраструктуры фондового рынка, которая отвечает за регистрацию, хранение и расчеты. Попытки ФГИ упорядочить регистрацию, разрешив этим самым эмитентам или другим юридическим лицам вести реестры владельцам ЦБ после получения лицензии (временное положение «О реестре акционеров ОАО, созданных на базе приватизированных пред-

приятии») не удалось. Более перспективным оказалась деятельность консорциума ACIS (работающего по контракту с USAID), который по существу отбирает фирмы, способные стать регистраторами. Эта деятельность была обречена на большой успех, т.к. финансировалась извне.

На Украине услугами депозитариев-комбанков обязаны были пользоваться только инвестиционные фонды. Есть еще депозитарии УФБ и Национального Банка Украины, причем последний обслуживал рынок государственных облигаций. Планировалось создать национальный депозитарий ценных бумаг и сеть локальных депозитариев. Клиринговые услуги Национальному депозитарию будет оказывать Нацбанк, а локальным — коммерческие банки.

Заработавший орган государственного регулирования рынка ценных бумаг — Государственная комиссия по ценным бумагам и фондовому рынку (ГКЦБФР), — до 27 октября 1996 года потребовала от независимых регистраторов получить разрешения для проведения работ, что успели сделать только 165 организаций. При этом, Центр сертификатных аукционов (ЦСА), контрольный пакет которого пока принадлежит государству, автоматически к независимым регистраторам причислить никак было нельзя. Последний, по решению ФГИ, мог лишь консолидировать реестры по отдельным предприятиям, а затем обязан был передавать их эмитентам и регистраторам. Региональные ЦСА, однако, не торопились уступить место независимым регистраторам, продолжая заключать договора с эмитентами на обслуживание их реестров. Руководство ЦСА и ряд самих независимых регистраторов полагали, что без участия ЦСА повсеместное цивилизованное ведение реестров акционеров будет невозможным и отсылали к негативному опыту России, где необеспеченность процедур и, в частности, регистрации привели к значительной криминализации фондового рынка.

Жаловались независимые регистраторы также и на собственных коллег-банкиров. Такие банки как «Украина» и «Приватбанк», активно сбивали цены на обслуживание. Хотя специалисты обращали внимание на ловко составленные тексты договоров, подписанные неискусшенными эмитентами. Прежде всего, в них предусматривалась оплата всех, включая надуманные, расходов регистратора в будущем, при низких расценках в начальный момент. Хотя последнее было также связано с нынешней неплатежеспособностью эмитентов и нежеланием регистраторов из-за

этого потерять клиентов. Или с новой фазой борьбы за клиента, развернувшейся к осени 1996 года, когда открыть счет было значительно проще, чем его закрыть, и перевод пакета облигаций другому регистратору оказывался столь затруднительным, что проще было этот пакет продать, а вновь купленный такой же поместить к новому регистратору.

Требования же ко всем эмитентам (если число акционеров более пятисот) передавать реестры независимым регистраторам пока жестко не контролировалось, лишь бы соблюдались все права собственников. Видимо, потому, что возможностей проверить выполнение этого распоряжения попросту не было. В дальнейшем предусматривалось наказание за деятельность на рынке ценных бумаг без разрешения либо без лицензии ГКЦБФР. Остро стоящую перед структурой фондового рынка кадровую проблему и более общую проблему повышения квалификации операторов, чиновники ГКЦБФР пытались решить с помощью Положения «О порядке обучения и аттестации профессионалов по вопросам фондового рынка».

Образована была Профессиональная ассоциация регистраторов депозитариев (ПАРД). К осени 1996 года решено было пока отказаться от создания Национального депозитария. Верховный совет активно работал с текстом законопроекта «О национальной депозитарной системе и особенностях электронного обращения денег».

И в России и в Украине некоторую обеспокоенность внушала складывающееся положение на рынках ценных бумаг, где доминировали, в основном, крупные коммерческие банки, более половины активов которых, как правило, было размещено в ценные бумаги. И понятно почему, ибо технические возможности, объемы привлекаемых средств и уровень квалификации персонала значительно превосходили соответствующие компоненты других участников рынка. Органы управления и контроля фондового рынка практически не имели должного влияния на комбанки, для которых авторитетом оставшіся лишь Центральный или Национальный банк. При складывающемся положении именно он должен был юять на себя многие функции управления фондовым рынком, но тогда возникал вопрос о назначении созданных органов (регулирования, контроля и т.д.) рынка ценных бумаг. Если в Украине это противоречие еще не вызывало интереса (так как структуры фондового рынка были заняты разделением формальных полномочий и реальных кресел), то в России эта пробле-

ма к концу 1996 года начала активно обсуждаться на самых высоких уровнях власти. Российская ФКЦБ даже решила выдать в конце декабря 1996 года Центральному Банку генеральную лицензию на лицензирование им, в свою очередь, кредитных учреждений, работающих на рынке ценных бумаг. Но потом, все заинтересованные стороны после обмена мнениями, оставили до 1 октября 1997 года все по-прежнему: банки признаются участниками рынка ценных бумаг и могут продолжать работать с ценными бумагами согласно общей банковской лицензии, фондовые отделы валютных бирж пусть как и ранее организуют торговлю ценными бумагами, а генеральная лицензия для Центробанка пока подождет.

Итак, и в России и в Украине (с некоторым временным сдвигом) сначала появились банковские акции, затем бумага псевдокомпаний, лихорадочно строящих пирамиды, позднее акции приватизированных предприятий (и отчасти корпоративные облигации). Так же точно, со сдвигом во времени началось размещение государственных облигаций (ГКО — государственные бескупонные краткосрочные облигации в России и ОВГЗ — облигации внутреннего государственного займа в Украине), целью которых было финансирование дефицита государственного бюджета.

Создание инфраструктуры рынка капиталов также происходит совершенно аналогично, с тем же сдвигом во времени в полтора-два года. Правда, изучение опыта соседа позволяет несколько сократить этот интервал, но вот вопрос — сумеет ли правительство это сделать. Важно, что подобие экономического развития России и Украины дает возможность прогнозировать дальнейшую эволюцию украинского рынка капиталов.

В преддверии грандиозных спекуляций

Как известно, стоимость активов постсоветских государств повсеместно явно занижена. И не только из-за понятного умысла политиков и руководителей министерств, отраслей и предприятий, которые желают прибрать к рукам эти самые активы, как считают (и часто не без оснований) неискушенные и потому подозрительные соотечественники.

Причина скорее в том, что очень низка реальная, рыночная стоимость этих предприятий. Действительно, их продукция, как правило, неконкурентноспособна, основана на старых технологиях и, из-за большой доли структурных затрат, излишне дорога.

Последнее связано с тем, что объем производимой продукции снизился, а структура производственных фондов фактически не изменилась — они остались прежними. Затраты на их содержание, обслуживание и эксплуатацию стали составлять основную долю расходов предприятия. Ибо резко и непропорционально общему уровню инфляции выросли цены на энергоносители, сырье и комплектующие. А если к этому еще добавить инфляционные ожидания, потери от хранения и поддержания в рабочем состоянии больших количеств нереализованной продукции, потери от бартерных операций и вынужденного коммерческого кредита. Напомним еще о потерях от недополучения дохода из-за сорванных по вине политиков и чиновников сделок и не выполненных контрактов. А последствия от неразумного налогообложения, от ограничений на ряд операций, от обязательного лицензирования и таможенных поборов? Но самое печальное, что законы о которых столько говорили, не столь уж и плохи. Весьма часто механизмы их исполнения просто не работали вовсе или давали сбои и нередко приходилось иметь дело с вульгарным произволом раздутого и коррумпированного чиновничьего аппарата.

Поэтому цена единицы продукции неуклонно росла, несмотря на повсеместную «экономию» на зарплате работникам предприятий, невозвращаемые или льготные-целевые кредиты, которые удавалось «выбить» в коридорах исполнительной власти. Несмотря на доселе ничтожные амортизационные отчисления. Несмотря на более чем бесхозяйственное сокращение затрат на ремонт и модернизацию оборудования — то есть, несмотря на так называемое, «проедание фондов».

Не внушало оптимизма то обстоятельство, что даже выпущенная продукция не находила спроса на внешних рынках, а на внутреннем замещалась более привлекательным импортным товаром.

Неопределенность в дальнейшей судьбе предприятий постсоциалистических государств останавливала стратегических инвесторов. А ведь именно они, покупая большие пакеты акций, достаточные для управления или, по крайней мере, для блокирования неразумных решений, могли бы модернизировать и обновить технологии, а главное, улучшить менеджмент, организовать маркетинг и сбыт. Ибо стратегические инвесторы — это, как правило, преуспевающие в данной отрасли предприниматели, обладающие значительными возможностями и влиянием как на рынках сырья и комплектующих, так и, соответственно, завоевав-

шие в длительной конкурентной борьбе необходимый имидж на рынках сбыта.

Правительственные чиновники и законодатели старались сохранить государственный контроль над всеми сколько нибудь значительными предприятиями, представляющими интерес для инвестирования. Поэтому иностранные и местные крупные инвесторы могли лишь по крупицам собрать достаточно большие пакеты акций. Вспомним, что при приватизации акции распределяли между большим числом работников предприятий, ведомств и министерств. Однако, необходимость привлечения средств в бюджет и на развитие производства вынуждала таки выставлять большие пакеты акций на аукционы. Стоимость таких пакетов была настолько высока для отечественных инвесторов, что их интерес к подобным аукционам оставался на очень низком уровне. Кроме этого, расчет местных предпринимателей был на привлечении акций, которые были распределены между мелкими акционерами. Сбором мелких пакетов занимались столь же мелкие брокеры зарождающихся фондовых рынков.

Иностранцы если и интересовались акциями предприятий, то только относительно крупными пакетами. Инвестиции носили характер портфельных. Исключение составляли предприятия типа табачной и кондитерской отраслей, где был налажен устойчивый сбыт продукции и не требовался большой объем начальных инвестиций. И, разумеется, если иностранцам было дозволено приобретать контрольные пакеты акций.

Прежде чем вкладывать деньги, инвестору следует посмотреть на структуру расходов. Так ли необходимо содержать те или иные подразделения и в такой численности, так ли необходимо покупать сырье и комплектующие или продавать продукцию именно этим посредникам и по таким ценам. Так ли необходимо пользоваться кредитом и держать счета именно в этом банке. Всё это составляет очень часто, так называемую, коммерческую тайну, и держится в секрете прежде всего от акционеров, кредиторов и властей. И, видимо, не без основания. Эта коммерческая тайна — основная причина нежелания иностранцев выкупать акции и выступать в роли если не стратегических, то, хотя бы, портфельных инвесторов. Да что там иностранцы, даже нашим соотечественникам не приходит в голову инвестировать свои средства в подобные, окутанные тотальной коммерческой тайной, предприятия.

Причина, по которой в постсоциалистических странах все-

таки покупались пакеты акций крупных предприятий, производящих пользующуюся повышенным спросом продукцию на внутреннем рынке, или предприятий экспортно-ориентированных отраслей, вполне объяснима, если учесть, что их стоимость во много раз занижена. Несмотря на то, что финансовая позиция этих предприятий не выдерживала никакой критики, реальных дивидендов в денежной форме никто не получал, тем не менее расчет строился на простой идее. После финансовой стабилизации и оживления производства рыночная цена подобных перспективных активов начнет возрастать, приближаясь к стоимости подобных активов в окружающих более благополучных странах. Выигрыш обещал быть столь впечатляющим, что инвесторов не останавливали все перечисленные выше проблемы. Основная масса иностранных инвестиций носила портфельный, спекулятивный характер.

Для примера рассмотрим рынок акций относительно устойчиво работающего крупнейшего российского монополиста РАО «ЕЭС Россия» (уставной фонд которого по номиналу составлял 21,6 трлн. руб., причем около 19 трлн. руб. капитализации). Кстати, государственная экономическая политика России (как, впрочем, и Украины) наиболее благосклонна к экспортно-ориентированным и контролирующим внутренний рынок гигантам-монополистам. Управление активами РАО ЕЭС оценивает стоимость всех активов в 3,4 млрд. долл. США, при текущей (на конец 1996 года) стоимости одной акции в 8 центов. Балансовая стоимость акции по итогам 1995 года составляла 25 центов. Заметим, что стоимость одного киловатта установленной электрической мощности, принадлежащей РАО ЕЭС, получается около 25 долл. Важно, что этот показатель у зарубежных электрических компаний в 20-40 раз больше. В 1995 году получено 17 трлн. руб. чистой прибыли, P/E ratio — почти единица, что по всему говорит о недооценке акций. Но вся прибыль не денежная, ибо кредиторская задолженность — более 80 трлн. руб., а дебиторская — 70 трлн. руб.

По оценке обозревателей «Эксперта» недельный оборот акций РАО ЕЭС на фондовых рынках определяется в 40-50 млн. долл. США. Размер всего госпакета — 60% акций, полмиллиона физических лиц обладатели 16,7%, а иностранцам принадлежит около 23,2% акций. Продажи крупных государственных пакетов акций не всегда проходили гладко. В 1995 году на один из аукционов было выставлено 4,5% акций (цена одной акции — 500 руб.), а продано

лишь 0,62%, причем полагали, что акции в основном выкупили работники РАО. Так что не всегда легко найти покупателя на большие пакеты акций и их приходилось или снимать с аукциона или дробить на более мелкие. Нежелание дробить сразу воспринималось как попытка продать пакет крупному (и, скорее всего, иностранному) инвестору по предварительной договоренности. Может быть поэтому отсутствие энтузиазма на фондовом рынке воспринималось продавцами спокойно.

В декабре 1996 года по сообщениям российской газеты «Реформа», было объявлено о продаже 20% пакета акций «Центрального телеграфа». 14% пакета акций АО «Нафта-Москва», 47% пакета акций АО «Востоксибнефтегаз». Чиновники надеялись, что полученные средства можно будет успеть зачесть как доходы 1996 года и заткнуть дыры в государственном бюджете России. Выставленный в ноябре 1996 года на денежный аукцион 8,5% (1,83 трлн. руб. или 333 млн. долл. США) госпакет акций РАО ЕЭС, видимо, также преследовал ту же цель. Причем стартовая цена одной акции была в 500 руб., что на 10% выше рыночной. При продаже государственных пакетов акций бюджет получил бы 70% номинала. Правительственных чиновников не остановила даже угроза формирования в руках иностранцев блокирующего пакета, позволяющего влиять на политику основного производителя электроэнергии России, не говоря уже об очевидной недооценке акций. Правда, объявленная реструктуризация естественных монополистов (таких как «Газпром» и РАО ЕЭС) в первые месяцы 1997 года озадачила всех потенциальных покупателей акций и, очевидно, поубавила оптимизма у продавцов. Первый вице-премьер правительства России В.Потанин не замедлил пояснить, что разбивать и дробить этих монополистов не станут, лишь ужесточат систему контроля за их тарифной политикой.

Так что даже наиболее мощные компании-монополисты, контролирующие громадный рынок сбыта, обеспеченные сырьем, имеющие государственные гарантии, избавленные от опасности банкротства из-за большой доли госсобственности в уставных фондах, имеют в десятки раз заниженную балансовую стоимость. Реальные дивиденды появятся лишь в ближайшем будущем, как, впрочем, и столь ожидаемый спекулянтами рост курса акций. Продажа государственной части акций осуществляется крупными пакетами, видимо, под конкретного крупного инвестора, выбор которого определяется кулуарно и мало понятен. Размеры пакета сравнимы с месячным оборотом акций данной компании на

фондовом рынке, как считают, для устранения какой-либо конкуренции на аукционе. В отсутствии конкуренции можно надеяться на сохранение начальной цены. Ту же цель обычно преследует заметное повышение стартовой цены по сравнению с ценой рыночной.

Заметим, что привлеченный капитал портфельных инвестиций обычно очень неустойчивый, склонный к панике. При малейших сомнениях портфельные инвесторы, как правило, стараются избавиться от сомнительных акций, что приводит к падению их курса. Падение курса акций ужесточает кредиторов, подрывает доверие, отталкивает партнеров и, ухудшая финансовое положение предприятия, способно привести его к полному банкротству.

Очевидно, что инвестиции крайне необходимы хозяйству реформируемых постсоциалистических стран, причем, если не хватает средств в стране, нужно привлекать деньги иностранных инвесторов. Стратегические инвесторы приобретая активы и вкладывая деньги в развитие становятся истинными хозяевами предприятия. И если у предприятия возникнут проблемы, то эти проблемы станут их проблемами. Они не бросят это предприятие, будут и далее предпринимать усилия по выводу производства из кризиса, будут снова рисковать деньгами и своим имиджем.

Несколько иная ситуация с портфельными инвесторами. Они платят деньги, чтобы получать дивиденды. Но, главное, они хотят, купив подешевле акции, выгодно их продать позднее. Судьба предприятия затем их интересоваться не будет. Они также не бросятся на помощь предприятию — скорее разбегутся при его малейших проблемах и спишут свои финансовые потери, как обычные убытки. Вряд ли они задумаются о том, что их бегство и, связанное с этим бегством падение курса акций, увеличит проблемы предприятия и может столкнуть его в пропасть банкротства. Портфельный инвестор — прежде всего спекулянт, даже если он это отрицает.

Крайне заниженные в цене активы множества предприятий действительно свидетельствуют об их весьма малой рыночной стоимости. Часть из этих предприятий обречена на развал и запустение. Рыночная экономика их не приемлет ни в каком виде. Но большинство из существующих ныне предприятий выживет, перестроившись от фундамента до крыши, сбросив ненужный банане, избавившись от случайных и бесполезных для этого, конкретного производства людей. Стоимость предприятия (его

основных фондов, гудвил) будет непрерывно расти и также будет расти курс акций. Труд множества людей станет гарантией этого роста.

Можно предположить, что реальная стоимость активов страны за период между началом реальных реформ и выходом на устойчивый экономический рост, увеличится вдвое или чуть более того. Рыночная же цена активов в масштабе страны вырастет не в один десяток раз. Значит впереди новый невиданный по масштабам передел собственности. Общая интегральная рыночная стоимость собственности, которая будет многократно переделена в ближайшем будущем в десятки раз превосходит те средства, возня за растаскивание которых так драматически проходила в кабинетах и коридорах власти, далеко от глаз растерянного населения.

Механизмом этого передела собственности будет активная спекуляция акциями предприятий, многократные эмиссии, по существу отнимающие часть денег у инвесторов, ибо рыночный рост стоимости активов будет определяться не только финансовыми вливаниями и трудом коллектива, но и общим улучшением конъюнктуры, созданием благоприятной деловой среды в масштабах страны или содружества стран. Чем ближе экономика подойдет к режиму устойчивого роста, тем большую долю увеличения рыночной стоимости активов будет определять улучшение макроэкономического климата в стране. При этом наибольшее беспокойство вызывает только перспектива выхода на сцену, так называемых, внеэкономических способов передела собственности.

Глава 6

' ПРОИЗВОДСТВО И УСЛУГИ

ПРОМЫШЛЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО

На Украине в структуре промышленного производства 1995-1996 годов доминировали черная металлургия (22%), электроэнергетика (15,3%), топливная промышленность (14,7%), машиностроение и металлообработка (14,4%). Именно в такой последовательности и рассмотрим производственные и финансовые проблемы основных отраслей промышленности.

Использованы материалы обзоров экспертов «Альфа-Капитал»; данные, приведенные Минстатом Украины, а также опубликованные в аналитических обзорах Н. Прудки, З.Лисянской и В. Березко.

Черная металлургия

Черная металлургия в этот период являлась одной из самых важных отраслей промышленности для Украины. Это — предприятия по добыче и обогащению руды, производству черных металлов, труб и метизов, электроферросплавов, огнеупоров, вторичной обработке черных металлов. По производству продукции черной металлургии Украина отстала только от Японии, США, Китая и России. В 1995 году было произведено 17,99 млн. т. чугуна, 21,81 млн. т. стали, 16,63 млн. т. готового проката.

Отрасль обеспечена собственной сырьевой базой, причем по добыче железной руды Украина занимала пятое место в мире после Китая, Бразилии, России и Австралии, а марганцевой руды в Украине добывалось 31% мирового уровня добычи.

Сталенпродукция украинских предприятий соответствовала международным стандартам и по отдельным видам имела международную сертификацию. На экспорт отправляли в основном железорудное сырье и готовый прокат черных металлов. Поэтому подробнее рассмотрим структуру данных экспортных подотраслей.

Самые значительные запасы руд черных металлов сосредоточены в Криворожском и Керченском железорудных бассейнах.

Здесь и находятся крупнейшие горно-обогатительные комбинаты: Южный (объем годовой переработки 14,5 млн. т., численность работающих — более 8 тыс. человек), Новокриворожский (7 млн. т., около 7 тыс. чел.), Центральный (4,6 млн. т., более 7 тыс. чел.), Северный (12 млн. т., более 8 тыс. чел.) и Ингулецкий (14 млн. т., более 8 тыс. чел.). Кроме того, следует упомянуть Запорожский и Полтавский горнообогатительные комбинаты.

К сожалению износ основных фондов у этих предприятий достиг и даже несколько превысил 50 процентов. Потребительские свойства продукции железорудной промышленности оставляют желать лучшего. Доля железа в украинском концентрате составляет 63-66% при мировом уровне требований в 66-68%. Содержание кремнезема 7,2-8,98% при мировых требованиях 3-3,3%.

Марганцево-рудную промышленность в Украине представляют Орджоникидзевский и Марганецкий горно-обогатительные комбинаты. Сырьевой базой является Никопольское месторождение, другие месторождения не использовались.

Ферросплавы производились на Никопольском, Запорожском и Стахановском заводах ферросплавов.

Металлургические комбинаты «Криворожсталь», «Запорожсталь», «Азовсталь», «Металлургический комбинат им. Ильича», Алчевский, Днепропетровский и Макеевский — это наиболее крупные производители стального проката. «Криворожсталь» являлся монополистом в производстве мелкосортного проката (60%). Велика его доля (46,2%) и в производстве катанки. Макеевский и Днепропетровский комбинаты были лидерами в производстве среднесортного проката (40,1% и 37,9%, соответственно). «Запорожсталь» являлся полным (100%) монополистом в выпуске жести. В производстве стального листа ведущие позиции оставались у «Запорожстали» (41,7%) и у «Азовстали» (18,5%).

Кстати, среди 100 наиболее крупных предприятий украинской промышленности по объему выпускаемой продукции за 1995 год (данные Минстата), почти все ведущие места занимают металлургические предприятия. Однако черная металлургия Украины отличалась повышенным расходом ресурсов. Так расход стали на производство одной тонны готового проката в Украине достигал 1,3 тонны (даже в России на это уходило 1,25 т., в США — 1,18 т., а в Японии всего 1,05 т.) Это связано с низким использованием непрерывной разливки стали — 7,8% (в России более 20%, в США

— 75%, а в Японии — 95%). Общая энергоемкость производства проката в Украине почти на 30% выше, чем в Японии. Трудовых ресурсов на 1 тонну готового проката необходимо в 1,3 раза больше, чем в развитых странах.

Конкурентноспособность украинской металлургии обеспечивалась только за счет самого низкого уровня зарплаты. В 1995 году она была более чем на порядок ниже, чем в развитых странах (стоимость человеко-часа на тот период в металлургии США составляла 25, в Германии — 20, а в России и в Украине — 0,5 доллара США). Прокатные станы в основном были введены в строй в 60-70 годы, частично автоматизированы и еще сохранили высокую производительность. Но в целом по уровню технических показателей черная металлургия значительно отставала не только от подобных отраслей ведущих зарубежных стран, но и уступала России.

Вывозилась за рубеж арматурная сталь, рельсы широкой колеи, сортовая конструкционная сталь, балки и швеллеры, штрипсы сортовые, крупносортовая сталь. Структура вывоза сортового проката уступала структуре ввоза. Вывозились углеродистые стали, а ввозили на Украину дорогие марки легированной стали.

Производство труб в Украине — было одно из самых мощных в мире и вдвое превышало собственные потребности. В 1995 году стоимость украинских труб была на 20-30% ниже, чем российских, что позволяло украинским трубным заводам довольно устойчиво сохранять свои сильные позиции на обширном российском рынке. Потребность одного только «Газпрома» оценивается в 1 млн. т. данной продукции в год. По прогнозу, до 2005 года Украина, по крайней мере, будет ежегодно экспортировать в страны СНГ до 3,3 млн. тонн труб.

Наиболее крупные трубные заводы: Харцызский (годовая производительность до 1 млн. т. стальных труб, численность работающих более 6 тыс. чел.), Макеевский труболитейный (0,2 млн. т. чугунных труб, до 2 тыс. чел.), Никопольский (1 млн. т. стальн. тр., более 21 тыс. чел.), Новомосковский (0,9 млн. т. стальн. тр., менее 9 тыс. чел.), Трубопрокатный завод им. К.Либкнехта (более 1 млн. т. стальн. тр., более 12 тыс. чел.). Износ основных фондов и здесь достиг, а кое-где превысил отметку в 50%. На современных агрегатах выпускают всего 3% труб. Но это и прочее оборудование простаивает. Уровень его использования в 1995 году составлял

около 20%, а кое-где и 5-10%. Самым низким этот показатель был в цехах по производству нержавеющей труб: около 2-5%.

Объем поставок с Украины в 1990 году был равен 4,8 млн. т. труб (70% всего украинского производства труб использовалось в СССР). В 1995 году экспорт составлял уже 0,64 млн. т. — более 40% продукции. Если бы на украинских предприятиях наладили нанесение защитного покрытия на трубы (в США 75% изготавливаемых труб с защитным покрытием, а в Украине только 2%), то экспорт бы заметно вырос. На Украине практически не было мощностей по производству труб с защитным покрытием для трубопроводных систем жилищно-коммунального хозяйства, нефтяной и химической промышленности, а также сельского хозяйства. Так, что здесь еще остались неиспользованные возможности.

Украинский экспорт в страны ЕС был невелик, но непрерывно рос, несмотря на сильную конкуренцию. Пока среди стран Восточной Европы и СНГ, поставляющих прокат в ЕС, доминировали Болгария, Румыния и Польша. Однако страны ЕС повысили квоты на поставки из России и Украины. Так для Украины квоты на поставки в страны ЕС в 1996 году возросли (в тыс. тонн): рулонной стали — на 5,3 (до 40,7), толстого листа на 5,2 (до 39,7), прочих видов листового проката на 1,6 (до 12,2) и сортового проката на 8,0 (до 69,3). По данным «Эрофер» такие виды проката, как горячекатанная рулонная сталь, катанка и толстый лист поставлялись на рынок ЕС из стран Восточной Европы и СНГ по заниженным примерно на 25% ценам, чем у фирм ЕС. В США было ввезено стальной продукции из Украины в 1995 году столько же, сколько и в 1994 году — 0,5 млн. тонн. Для сравнения — Россия ввозила в США втрое больше.

Отметим, что неоправданно быстрый рост затрат на один карбованец товарной продукции заставил присмотреться к организации управления производства. Оказалось, что наблюдаются тенденции откровенно завышать себестоимость и занижать прибыль. Продажа продукции на Запад шла по сниженным ценам, хотя местные предприятия предлагали более выгодные условия. Выбор в пользу первых понятен — они имеют обыкновение рассчитывать в срок. Однако продажа по откровенно низкой цене необъяснима, если не привлекать к рассмотрению субъективные факторы. Да и покупка сырья перемещалась постепенно к дочерним организациям или к фирмам, каким-либо способом контролируемым, и, кстати, не всегда местным фирмам. Множество совместных предприятий, несмотря на активную

деятельность не приносили сколько нибудь заметных дивидендов. Уход в тень крупных экспортных отраслей очень беспокоил государственных чиновников, ибо эти отрасли обеспечивали основные валютные поступления в страну.

Электроэнергетика

Электроэнергетика — это комплекс производства, распределения и сбыта электрической и тепловой энергии. Основа этого комплекса — 44 тепловых, 7 гидроэлектростанций и 5 АЭС общей мощностью 55,1 млн. кВт. В 1995 году было произведено 193,8 млрд. кВт-час. электроэнергии (58,4% — на тепловых, 36,4% — на атомных). Уровень централизации производства электроэнергии в 1994 году составлял 99,2%. Мощности теплоэлектростанций (ТЭС) составляли 67,6% суммарной установленной мощности Объединенной Энергосистемы (ОЭС). Электросети представляли собой воздушные и кабельные линии с рабочим напряжением от 0,4 до 800 кВ. Их протяженность — более одного миллиона километров (кабельные линии — 64,4 тыс. км.).

Граничный ресурс работы основного оборудования украинских ТЭС составлял около 170 тыс. часов, т.е. порядка 20-25 лет. Половина подобного оборудования отработала свой граничный ресурс, а вторая половина в среднем превысила уровень в 100 тыс. часов. Именно поэтому ТЭЦ работали в режимах 34-42 % установленных мощностей не только из-за отсутствия энергоносителей, но и по причине неудовлетворительного технического состояния.

Проблемы свойственные ТЭС иллюстрирует пример одной из наиболее мощных станций — Запорожской, где имелось 4 энергоблока с пылеугольными котлами по 300 МВт каждый и 3 блока по 800 МВт с газомазутными котлами. Пять шахт Павлограда обеспечивали станцию низкокачественным углем. Складские помещения станции позволяли создавать запас угля в 220 тыс. т., однако в последнее время этот запас даже не достигал и десятой доли этого. Еще сложнее была проблема с обеспечением газомазутных блоков, переведенных на потребление газа (наверное, чтобы сократить вредные выбросы в атмосферу, а, скорее, по другим причинам). Но и это не помогло — один блок находился в резерве, другой был полностью выведен из эксплуатации, а в работе оставался только третий, хотя проблемы снабжения его газом совсем не были решены.

Имея 14 мощных и множество более мелких ТЭС, Украина нуждалась в большом количестве энергоносителей и ежегодно

должна была тратить огромные средства на их закупку. В 1995 году из всего объема импорта (11,39 млрд. долл. США) более 50% (почти 6 млрд. долл. США) были истрачены на оплату первичных энергоносителей. В 1995 году "ТЭС сожгли около 40 млн. тонн угля, 20 млрд. куб. м. природного газа и 5 млн. тонн мазута. При этом надо иметь ввиду, что потребности народного хозяйства удовлетворялись в среднем за счет внутренних ресурсов нефти и газа соответственно не более чем на 8 и 22%, а угля не более чем на 80%.

Последние 15 лет энергетика Украины развивалась в основном за счет роста количества энергоблоков АЭС, в то время как несущие основную нагрузку ТЭС отрабатывали свой ресурс, практически не восстанавливая основные фонды. Обсуждаемая несколько кулуарно Национальная энергетическая программа, предусматривающая для ТЭС реконструкцию пылеугольных блоков с использованием современных технологий (в частности, сжигание низкосортного высокосольного топлива в циркулирующем кипящем слое — ЦКС; использование отходов углеобогащения, объем которых по оценкам — 150-180 млн. т.), встретила противодействие сторонников радикальной модернизации ТЭС, предлагающих даже не трансформацию старых, а строительство новых парогазовых электростанций (ПГЭС).

Подобная радикальная программа более прогрессивна, встречает понимание у крупных иностранных фирм, желающих строить такие электростанции где угодно за деньги, выделяемые в виде кредитов украинскому правительству. Да и местные чиновники и ряд дружественных местных фирм видят свои интересы в реализации данной альтернативной программы. Понятно, что она обойдется дорого Украине, но за счет кредитов. Строить эти станции будут в основном иностранцы (чтобы деньги крутились через их рынок и умножались на их мультипликаторы — на других условиях, как известно, серьезных кредитов не дают) и на этом они неплохо надеются заработать, отблагодарив, как водится, всех местных чиновников, поспособствовавших принять правильные решения на местном уровне. Так, или примерно так, выглядели выпады сторонников Национальной энергетической программы по отношению к тайным намерениям своих оппонентов.

Хотя именно призрак больших денег, которые могут быть выделены на реконструкцию целой отрасли и заставил чиновников а также заинтересованных лиц в самой отрасли, столь сдер-

жанно, без широкого обсуждения ни в научных, ни в деловых кругах, принимать государственные решения по реализации Национальной энергетической программы. Реконструкция отрасли несомненно будет дешевле, но сохранит морально устаревшую и малоэффективную производственную структуру, оставит острые экологические проблемы, ибо рассчитана на расширение использования низкосортных высокосернистых углей и отходов углеобогащения.

Несколько худшее соотношение между получаемой электроэнергией и выделяемым теплом даже в максимально модернизированных блоках по сравнению с более технологичными установками не очень беспокоит сторонников уже подготовленной Национальной энергетической программы. Видимо потому, что потребность в тепле в Украине выше, чем для большинства развитых стран (что, кстати, требует взвешенности при проведении сравнительного анализа) и потому, что сохраняющееся даже в новой Программе положение их как монополистов позволит им устанавливать удобные для себя масштабы цен.

Новые же парогазовые станции (сооружать которые предполагается на основе оборудования международного концерна АВВ, который к примеру предложил построить в районе Славутича ПГЭС мощностью 2 Гвт за 3 млрд. долл. США) позволят сделать технологический рывок, но несомненно отвлекут средства (хотя сколько нибудь значительные кредиты дадут только под ПГЭС, под реконструкцию вряд ли удастся добиться больших объемов кредитования), что приведет к свертыванию программ реабилитации угольных ТЭС и шахтного фонда. Другими словами, последние будут выведены из эксплуатации. Но что тогда делать с колоссальным количеством оборудования, инфраструктурой целой отрасли и, наконец, с шахтерами, энергетиками, обслуживающим их персоналом, многочисленными служащими? А перспектива попасть в продолжительную, если не бесконечную зависимость от импортных поставок газа? Модернизация пылеугольных станций и блоков не только спасет часть отрасли в ее прежнем виде, но и поддержит дряхлеющую угледобывающую промышленность.

Проблема, обсуждаемая выше, весьма характерна в случаях, когда развитые страны или их институты выражают намерения вложить значительные средства, например, в виде льготных кредитов, в развитие важных с их точки зрения отраслей реформируемой экономики. Оппоненты понимают, что возникновение кон-

курента с поддержкой внутри страны и, тем более, вне ее, резко ограничит их доступ к государственным средствам и кредитам, выделяемым иностранцами на реформирование хозяйства. Тем самым, отсталые отрасли или их безнадежно нерентабельные части, которые и ранее страдали от недостатка льготных кредитных средств, столкнутся с их почти полным отсутствием.

Однако ситуация в настоящем случае может быть не столь безнадежна, ибо разрабатывались или уже были разработаны ряд проектов реконструкции отдельных блоков и целых станций в рамках Национальной энергетической программы. Например, модернизация котлов на Криворожской ГРЭС была предложена Департаментом энергетики США, способным поддержать выделение необходимых кредитов для этой цели. Предполагалось, что оплату разработки технического обоснования—проекта реконструкции и частичное кредитование самой реконструкции станции обеспечит Мировой Банк. Планировалось, что реконструкция будет проводиться совместно с канадской фирмой SASKK POWER. Все десять энергоблоков будут переделаны таким образом, что мощность каждого увеличится с 275 до 300 Мвт. с коэффициентом использования установленной мощности 60-70% (до реконструкции 32%).

Проект реконструкции Луганской ГРЭС был разработан Минэнерго совместно с французской фирмой Electricite de France. Предусматривалось поочередное переоборудование девяти блоков с целью использования низкосортного угля с зольностью 20%, а также увеличение мощности каждого блока со 100 и 175 до 200 Мвт. Десятый блок планировалось переоборудовать под котлы с ЦКС, способные сжигать низкосортный уголь с зольностью, превышающей 20%.

Кстати, еще с мая 1995 года французская фирма CdF по предложению ЕБРР и Минэнерго разрабатывала проект реконструкции одного энергоблока Старобешевской ГРЭС, где была использована технология замкнутого цикла для сжигания отходов от переработки процесса обогащения угля (шламов) с добавлением известняка при температуре 900-950 градусов в котлоагрегатах с циркулирующим кипящим слоем, без выбросов в атмосферу вредных веществ и большей части пыли. Немецкая фирма LURGIE, при проведении испытаний подобной системы, отметила ее эффективность при соотношении шламов и угля в пропорции 85 к 15%. Мощность энергоблока после переделки возросла с 175 до 210-225 Мвт. Стоимость реконструкции оценивалась в

164 млн. долл. США (Подобная реконструкция двух блоков на польской станции обошлась в 360 млн. долл. США). Европейский Банк согласился предоставить долгосрочный частичный кредит (60 — 70 % от общей суммы), если, разумеется, западные фирмы будут участвовать в поставках оборудования.

Падение доли "ГЭС в производстве электроэнергии привело соответственно к возрастанию роли атомной электроэнергетики (в начале и в конце 1995 года вклад АЭС составлял соответственно 34,3% и 36,8%, а уже в январе 1996 года с вводом 6 блока Запорожской АЭС — 45%). Пять атомных станций (Чернобыльская, Запорожская, Ривненская, Южноукраинская и Хмельницкая) к лету 1996 года включали 15 эксплуатируемых энергоблоков, общей мощностью 13,8 млн. кВт.

Украина добывала около 800 тонн урана ежегодно, что составляло почти половину годовой ее потребности, однако проблема обеспечения топливом для АЭС пока не возникала, благодаря в какой-то степени компенсационным поставкам из России, взамен на вывезенные боеголовки.

Правда, через пару лет ситуация изменится. К счастью, введение в эксплуатацию Новокозариинского месторождения в перспективе позволит Украине добывать недостающие тысячу тонн урана в год для полного обеспечения не только 15 действующих блоков, но и для планируемых новых четырех блоков.

Заводы по первичной переработке урановой руды находятся вблизи двух ныне разрабатываемых месторождений: в Желтых Водах Кировоградской области и в Днепропетровске. Ранее, во времена существования Союза, урановый концентрат отправляли на конвертер и на обогатительный комбинат в Ангарск. И в ближайшее время Украина не будет заниматься созданием этих высокзатратных звеньев производственной цепочки.

Однако, завод по производству тепловыделяющих сборок (ТВС), куда будет поступать из России (или из других стран) обогащенный уран, поначалу планировалось все таки построить в районе Желтых Вод, т.к. в этом же регионе уже налажено производство циркония, из которого обычно делают оболочки ТВС.

Базовой моделью энергоблока был выбран реактор ВВЭР — 1000 и поэтому планировалось создать СП по производству ядерного топлива именно для этих реакторов,—нужен был лишь подходящий

¹ Использованы материалы «Российского брокерского дома» и «Market Intelligence Group», опубликованные в Фин. Укр. от 23 янв. 1996 г.

зарубежный партнер. Закрытый тендер выиграло российское АО «Концерн ТВЭЛ». Полагали, что стоимость проекта составит порядка двух миллиардов долларов США, причем планировали, что российский партнер инвестирует в строительство завода около 100 млн. долл. США. Однако, в связи с задержками проплаты денег именно этому концерну за поступившее и поступающее топливо украинским АЭС, тендерный комитет изменил условия тендера, видимо, по настоятельной просьбе концерна.

Предложения российской стороны заключались в создании украинско-казахско-российского СП. Казахская часть СП собиралась изгоювлять топливные таблетки, в России должен был работать завод по сборке ТВС (может быть не только один Новосибирский, но и завод в Электростали Московской области освоит производство ТВС для ВВЭР-1000) и комбинат по производству циркониевого проката и трубок для ТВС. Украина должна быть представлена комбинатом по добыче и первичной переработке урана и Приднепровским химическим заводом по производству циркония. Считали, что определенные гарантии по ценовой политике в поставках урана и его обогащении российской стороной, склонили тендерный комитет к такому решению. Видимо. Россия не желала терять обширный украинский атомный рынок, а Украина, ради сохранения относительно уступчивой политики российских поставщиков топлива, была согласна отложить свои планы до более благоприятных времен.

Для реакторов типа ВВЭР-1000, Запорожская АЭС вместе с дочерним предприятием фирмы Duke Power собирались производить хранилища для отработанных ТВС. Автоматические системы управления для этих же реакторов разрабатывались в рамках госзаказа НПО «Хартрон». Выбор базовой модели не случаен: кроме двух блоков-реакторов ВВЭР-440 (Ривненская АЭС) и двух пока действующих блоков РБМК (Чернобыльская АЭС), остальные украинские реакторы — типа ВВЭР-1000.

Гидроэлектростанции в рассматриваемый период обеспечивали менее десяти процентов производства электроэнергии, причем наибольший вклад в электроэнергетику давал Днепровский каскад. В целом в Украине работало восемь больших электростанций, двадцать пять средних и одна гидроаккумулирующая. Расчетный ресурс многих из них составлял 100 тыс. часов, продленный — несколько больше — 170 тыс. часов, однако ряд станций работал уже 400 тыс. часов.

В 50-е годы в Украине было до тысячи малых ГЭС, но с ростом

энергетического потенциала страны и созданием ОЭС их использование стало малорентабельным, абсолютное большинство из них было выведено из эксплуатации и в ряде случаев законсервировано. Работало ныне лишь около полусотни подобных ГЭС.

Оборудование для гидроэлектростанций практически в полном объеме изготавливалось в Украине: харьковские заводы «Турбоатом» и «Электротяжмаш» производили соответственно гидротурбины и генераторы, а в Запорожье и Сумах изготавливали соответственно трансформаторы и насосы.

Весной 1995 года Мировой банк предоставил Украине 114 млн. долл. США на реконструкцию Днепровского каскада. Планировалось реконструировать Национальный диспетчерский центр, заменить электронное оборудование для диагностики (которое должно будет закуплено у западных фирм), затем предполагалось реконструировать 23 агрегата на Днепрогэс-1, Каховской, Кременчугской и Днепродзержинской ГЭС и уже в следующем тысячелетии перейти к замене остальных 79 гидротурбин. Условия предоставления кредита связаны с главной целью реконструкции — увеличением мощности (до 3,8 Гвт.) и улучшением экологии.

За 1994-1996 годы ЕБРР одолжил Украине около 600 млн. долл. США. В планах на 1997 год предусматривалось предоставить такую же сумму, причем в основном для нужд электроэнергетики. Такой интерес к электроэнергетике связан с тем, что комиссия ЕС в свое время определила наиболее приоритетным сотрудничество именно с этим сектором народного хозяйства Украины. Поэтому, созданная еще в 1990 году одна из самых крупных программ технической помощи странам СНГ «TACIS» (оказывает, в основном, экспертно-консультационные услуги и, в значительно меньшей степени, ведет пилотные проекты, а также выделяет средства на организацию обучения), акцентировала свое внимание на проблемах электроэнергетики Украины. А выбор ЕБРР проектов для финансирования, естественно, зависел от позиции TACIS.

На вопрос сотрудника «Финансовой Украины»¹ о получении заказов под кредит Мирового банка на реконструкцию гидроэлектростанций заместитель главного конструктора НПО Турбоатом М. Нагорный ответил в частности: «Мировой Банк не кредитует поставки оборудования заводами Украины, в этом случае финансирование должно осуществлять правительство Украины или Министерство энергетики. В настоящее время электростанциям

¹ см. Н.Прудка. Финансовая Украина. 12 марта 1996г.

платят 150 крб. за произведенный кВт. электроэнергии, в то время как тариф составляет 6,2 тыс. Если электростанциям будут платить хотя бы 50%, то вопрос финансирования реконструкции станций был бы решен».

Из-за периодических снижений частоты до критических значений, экспорт (в основном, в Словакию, в Словению и в Венгрию) электроэнергии снизился до одного процента от объемов производства электроэнергии (в 1994 г. — 1,4 кВт./год или 29,5 млн. долл. США, в 1995 г. — несколько больше, почти 91 млн. долл. США). Высока была устанавливаемая продажная цена электроэнергии. Например, для наиболее дешевой электроэнергии АЭС — индикативный тариф одного кВт часа был 2,4 цента, при этом экспорт в 1995 году на условиях ФОВ проходил по цене 2,01-2,24 цента, а населению с начала 1996 года была установлена цена 6 400 крб., т.е. 3,4 цента по курсу на 1.01.1996 г. Кстати, средняя себестоимость одного кВт. часа, вырабатываемого украинскими АЭС оставалась в два раза меньше соответствующего среднего значения в Европе и достигала лишь двух центов на начало 1996 года.

По данным национальной комиссии по вопросам регулирования энергетики Украины потребители электроэнергии были должны электростанциям в конце первого квартала 1996 года 157 трлн. крб. (51% — это задолженность атомным станциям). Минэнерго в свою очередь осталось должно поставщикам более 200 трлн. крб. К концу 1996 года задолженность значительно подросла.

Вследствие своего особого положения, обусловленного необходимостью сохранения некоторого уровня непрерывного финансирования для обеспечения безопасной эксплуатации (сюда, кстати, входит и борьба с текучестью квалифицированных кадров), АЭС добились права адресной продажи электроэнергии предприятиям, которые оплачивают для станций топливо, оборудование и услуги (по распоряжению Кабинета министров — 23% квота была выделена Госкоматому). Любопытно, что станции сразу же начали продавать электроэнергию посредникам по сниженным ценам (т.е. ниже установленной индикативной цены) и экспортировать ее без фактической оплаты, что привело к стремительному росту задолженности уже по адресной реализации.

При этом, если цены на производимую электроэнергию атомных и гидроэлектростанций правительственные чиновники старались заморозить, остановить рост цен на продукцию ТЭС не удавалось.

Топливная промышленность

Основой топливной промышленности является угледобывающие предприятия, на которых занято около миллиона шахтеров и вспомогательного персонала. Угольные месторождения Украины отличаются сложными горногеологическими условиями. Три четверти шахт чрезмерно газоносны. Добыча угля происходит на сравнительно больших глубинах, в узких круто падающих пластах. В ряде шахт температура в очистных и подготовительных забоях явно выше нормы.

Около 80% шахт более двух десятков лет ждут реконструкции и за это же время в Донбассе не заложили новых шахт, хотя срок службы основных фондов не превышает 14-16 лет.

Тем не менее, Концепция развития топливно-энергетического комплекса (ТЭК) Украины предусматривала увеличение добычи угля к 2010 году до 170 млн. тонн. Государственные и иностранные инвестиции планировалось направить на строительство 21 новых угледобывающих предприятия (17 в Донбассе и 4 в Львовско-Волынском бассейне) общей мощностью 33,2 млн. тонн и шесть обогатительных фабрик производительностью 29,4 млн. тонн в год. Однако этого недостаточно для обеспечения прироста угледобычи и поэтому для этой цели необходимо реконструировать 93 действующие шахты.

Решение попутных проблем развития технологий энергохимической переработки засоленного угля, отходов процессов обогащения, деминерализации шахтной воды позволили бы не только поднять эффективность угледобычи но и развить дополнительные производства. Особый интерес представляли, конечно, добыча, переработка и использование бурых углей, разведанные, но практически не использованные запасы которых достигают 1,3 млрд. тонн (по некоторым оценкам — 2,5 млрд. т.).

Однако, было совершенно ясно, что необходимая реконструкция, строительство и ввод новых мощностей вместе с закрытием нерентабельных шахт и с социальной реабилитацией освобождающейся рабочей силы т.е. так называемая реструктуризация угольной промышленности невозможна без мощной внешней поддержки. Правительство Украины обратилось к Мировому Банку с просьбой предоставить кредиты для этой цели. Но, как известно, Мировой Банк просто так деньги не дает, а оговаривает получение кредитов требованиями выполнения весьма жестких условий.

Поначалу специалисты Мирового Банка хотели провести раз-

ведку потенциальных возможностей и способности отрасли к обновлению. Поэтому в первой половине 1996 года планировалось начать работу по выполнению небольшого пилотного проекта, который предполагал финансирование закрытия трех шахт с учетом программ социальной реабилитации. В рамках этого проекта собирались также проверить способность к эффективному освоению средств шестью действующими шахтами.

При успешной реализации пилотного проекта, размер второй очереди кредитных инъекций будет уже достаточен для закрытия большего количества нерентабельных шахт и для модернизации заметной части действующего производства. И, наконец, при очевидном успехе второго проекта, поступят основные средства кредита для полной реструктуризации угледобывающей промышленности (соотношения между тремя займами или тремя частями одного займа предполагались следующими: 13-14 млн., 80-90 млн., 200-300 млн. долл. США).

Показательными являются противоречия между украинской стороной и экспертами Мирового Банка. Во-первых, последние считали, что отрасль конечно нуждается в финансовой поддержке, но поддерживать ее нужно не за счет бюджетных средств. При этом понятно, что на подобную поддержку могли бы рассчитывать лишь прибыльные предприятия. И во-вторых, государственных субсидий никаких предоставлять нельзя и цены на уголь пусть формируются на рынке. И если сразу разделить убыточные и прибыльные шахты, то прибыльные смогут, несколько снизив цену, вытеснить с украинского рынка заграничный ныне более дешевый уголь.

Возражения украинской стороны можно привести, ссылаясь на мнение украинского парламентария Н.Сургая, который предлагал, что проводя реструктуризацию угольной промышленности, необходимо ее дотировать. Ссылаются на опыт Германии, где при себестоимости угля 280 марок за тонну, дотация государства составляет 200 марок (при этом, правда, забывают насколько там жесткий контроль за сроками структурной перестройки и за расходованием средств, полученных в результате всех форм финансовой поддержки). Украинский уголь также имеет высокую себестоимость, ибо тонна импортируемого польского угля стоит на 12 долл. США меньше. Предпочтительным для украинских ТЭС оказался и российский уголь, который был дешевле местного на 47 центов за тонну.

Для сохранения относительно низкой себестоимости произ-

водимой на местных угольных электростанциях электроэнергии надо или позволить и дальше использовать импортный уголь (развивая угольную промышленность зарубежных держав), или согласиться с политикой государственного дотирования местной угольной промышленности, тем самым поддерживая ее на плаву (дотации позволят снизить цену, повысить конкурентноспособность угля, что увеличит поступление средств угледобывающим предприятиям от его продажи). А если эти дотации будут более основательными, то часть средств может быть использована и на реструктуризацию отрасли. Пока дотации (кстати, традиционно имевшие место и при советской власти) только как-то пытаются поддержать угледобывающую промышленность в ее прежнем состоянии.

Поэтому и обратились за помощью к Мировому Банку. Понятно и недоверие зарубежных экспертов к местным программам реструктуризации, ибо не видно в отрасли ростков нового более современного производства, а также нет действенных механизмов санации. Но и проблемы поражают своей грандиозностью: 92 шахты имеют себестоимость добычи угля ниже ее не очень конкурентной оптовой цены. Еще 52 шахты могут присоединиться к первым, если у них отобрать их, так называемую, социальную сферу. А вот 38 шахт, видимо, следует закрыть, ибо они безнадежно убыточны.

В 1995 и в 1996 годах объем угледобычи продолжал падать (в 1994 г. — 94,4 млн. т., в 1995 г. — около 80 млн. т. Для сравнения, максимальная добыча была в 1976 г. — 218,2 млн. т.). Прогнозы на 1996 год не очень утешают — около 60 млн. т., хотя планировалось добыть 90 млн. т. Однако для достижения планируемого объема добычи, по мнению первого заместителя министра угольной промышленности Я.Пидгайного, необходимо было выделить угледобывающим предприятиям из госбюджета 305,7 трлн. крб., а предложено было лишь 143 трлн., из которых 25 трлн. направлялись в социальную сферу и до предприятий бы не дошли. Понятно, что при таких требуемых уровнях дотаций их нельзя получить сполна и какая-либо реструктуризация в разумных объемах невозможна, ибо нужны радикальные решения.

Планировалось создание компании, в состав которой вошли бы закрываемые предприятия и которая должна была бы решать проблемы социальной реабилитации и трудоустройства. Планировалось выделение 33 трлн.крб. (в 1996 году уже выделено 15 трлн. крб.) на финансирование передачи социальной сферы на

балансы местных властей. Определенную финансовую поддержку в рамках обсуждавшейся выше программы закрытия убыточных шахт обещал Мировой Банк, в частности, для организации увольняемыми шахтерами малых предприятий.

На Украине действуют 25 нефтедобывающих и нефтеперерабатывающих предприятий. Нефть (вместе с конденсатом) добывают предприятия в основном в Сумской области. В 1994 году там было добыто 1,5 млн. тонн (48% ее общей добычи). В Черниговской и в Ивано-Франковской области было получено соответственно 687 тыс. т. (22%) и 569 тыс. т. (18%). Всего же нефти вместе с конденсатом добывается почти вдвое больше (в 1995 году — 4,1 млн. т.). Вся добываемая в Украине нефть отправлялась на украинские нефтеперерабатывающие предприятия по фиксированным ценам в условиях госконтракта.

Шесть крупных нефтеперерабатывающих заводов и два опытных нефтемаслозавода рассчитаны на переработку нефти до 62 млн. т. ежегодно (сейчас производственный потенциал несколько сократился и по оценкам равен 56 млн. т.). Понятно, что это была нефть не только украинская. В обсуждаемый период мощности НПЗ загружены были значительно меньше (менее чем на 30 процентов). В 1995 году на украинские НПЗ было поставлено 16,4 млн. тонн нефти (в 1994 году — 17,3 млн. т.), причем поставки местных нефтедобывающих предприятий не превышали 3,1 млн. тонн нефти.

Большая часть поставок (70,1%) составляло импортное давальческое сырье — 11,5 млн. тонн нефти, в том числе из России — 7,7 млн. тонн. Владельцам сырья было возвращено около 2,54 млн. тонн нефтепродуктов (в Россию — 2,1 млн. т.).

А всего в 1995 году украинскими НПЗ было произведено 6,8 млн. тонн светлых нефтепродуктов, в том числе: автомобильного бензина — 2,8 млн. тонн (в 1994 г. — 3,1 млн. т.), дизельного топлива — 4 млн. тонн (в 1994 г. — 4,95 млн. т.). Топочного мазута произведено 6,6 млн. тонн (в 1994 г. — 8,1 млн. т.).

Добыча газа в Украине к 70 годам после начала эксплуатации больших месторождений в западном регионе и уникального восточного Шебелинского, а затем ввода в действие Ефремовского и Западно-Хрестищенского месторождений достигла 68,7 млрд. куб.м. в год. С середины 70 годов начался спад добычи газа вплоть до 18 млрд. куб. м. в год из-за падения капиталовложений в отрасль.

Планируют поднять добычу газа до вполне реальной величины — 35 млрд. кубометров в год. Если оценки снижения потреб-

ления в стране до 65-70 млрд. кубометров в год (в 1992г. годовое потребление было на уровне 118, а в 1995-1996 около 85 млрд. куб. м.) окажутся справедливыми, то зависимость от внешнего экспорта (прежде всего от российского "Газпрома") сойдет на нет, учитывая усиливающуюся конкуренцию предложения газа. Напомним, что Узбекистан в начале 90 -х добывал 38, а потреблял 44 млрд. кубометров газа в год. Ежегодные пару сотен миллионов долларов инвестиций в развитие отрасли позволили Узбекистану поднять добычу до 53 млрд. кубометров и превратиться в продавца газа, предлагающего Украине в 1997 году до 11 млрд. кубометров годовых поставок.

В начале 1996 года цена украинской нефти составляла 106 долл. США за тонну, причем рентная плата (введенная в 1995 году) за тонну реализованной нефти была установлена в размерах 19 долл. США. Оптовая цена за 1000 куб. м. добываемого в Украине газа в этот же период была снижена с 80 до 50 долл. США, причем рентная плата за тот же объем газа была установлена на уровне 13,7 вместо первоначально установленной в 41,7 долл. США. Для сравнения,— цена 1000 куб.м. импортируемого газа на границе Украины была в конце 1996 года — 80 долл. и 1,75 долл. стоимость транзита на каждые 100 км. Учитывая затраты как транспортные, так и связанные с интересами украинских импортеров, тот же объем газа стоил в Киеве уже 95, 71 долл., а в других регионах, кроме Крыма, 96 долл. Хотя планировалось компенсировать все затраты непосредственных покупателей выше 83 долл. (за обсуждаемый объем газа) за счет других источников.

Машиностроение и металлообработка

Быстрый рост цен на ресурсы, сырье и комплектующие застал врасплох все без исключения отрасли машиностроения. В структуре себестоимости продукции машиностроения постоянно росла доля стоимости энергоносителей (в некоторых случаях эта доля достигала 70 %).

Особенностью машиностроения Украины является с одной стороны определенная избыточность, а с другой — отсутствие ряда необходимых производств во многих технологических циклах. Если ряд проблем можно в конце концов решить, освоив выпуск продукции и комплектующих на действующих предприятиях, то некоторые производства просто неподъемны для Украины.

Например, полное отсутствие многих видов сырья для электронной промышленности фактически остановило работу пред-

приятии этой отрасли. Диспропорции наблюдались в транспортном машиностроении: можно строить много тепловозов, однако нигде производить столь нужные электровозы. Если производство оборудования для транспортировки газа явно избыточно, то практически нет мощностей для изготовления нефтегазового и нефтеперерабатывающего оборудования. Этот список можно продолжить.

По оценкам более 80 наименований продукции выпускается предприятиями-монополистами, что также не способствует развитию конкуренции и снижению издержек.

Рассмотрим подробнее лишь несколько ключевых отраслей машиностроения, однако, проблемы у многих предприятий других отраслей весьма похожи.

Станкостроение. Отрасль включает в себя 111 объединений, предприятий и организаций. В производстве соответствующей продукции всех стран СНГ, станкостроение Украины занимало треть объема изготавливаемого деревообрабатывающего оборудования, более 26% объемов кузнечно - прессового оборудования и металлорежущих станков, а также 7% объемов машин для литья. На экспорт украинские предприятия отправляли токарные многошпиндельные автоматы, различные шлифовальные, тяжелые винторезные, алмазно-расточные, радиально-сверлильные и фрезерные станки.

Горнорудное машиностроение. Почти 37,4% номенклатуры изделий, необходимых горнорудному комплексу, производилось в Украине, причем основные фонды отрасли составляли 41,3% всего объема производственных мощностей бывшего СССР. Это семь заводов — ПО «Донецгормаш», Луганский и Криворожский горномашиностроительные, Днепропетровский горношахтного оборудования, Барвенковский и Ясиноватский машзаводы, а также Опытный завод «КриворожНИПИрудмаш».

Для обеспечения планируемых уровней добычи полезных ископаемых (в частности, ежегодная добыча железной руды должна составлять 60-65 млн. тонн, угля — 160-170 млн. тонн, марганца 6-8 млн. тонн и т.д.), объемы годового производства горношахтного оборудования ДОЛЖНЫ были быть доведены по оценкам до 70 млн. долл. США. Планировалось довести номенклатуру производимого горношахтного оборудования до 81,2 % от необходимого количества.

Внутренний рынок остался весьма обширным, ибо использование импортного оборудования в горнодобывающей промыш-

ленности пока весьма проблематично. Не только из-за высоких цен, но также потому, что не представлялось возможным обеспечить ремонтную базу для обслуживания импортного оборудования, да и закупки запчастей пока Украине не по карману. По оценкам, на заводах отрасли скопилось необходимого для шахтеров оборудования на сумму до 13 млн. долл. США, которое потребители не в состоянии выкупить. Шахтеры утверждали, что у них подготовлено более сотни лав, которые при техническом оснащении могут давать порядка тридцати миллионов тонн угля в год, однако для этого необходимо около 30 трлн. крб. Проблема упиралась в отсутствие средств.

Тем не менее, экспортные поставки оборудования в Китай, Испанию и Египет в 1995 году составили 5,2 млн. долл. США, хотя ранее поставки в сопоставимых ценах в Россию и Казахстан были на порядок больше.

Энергетическое машиностроение. Обеспеченность Украины продукцией энергетического машиностроения местного производства оценивается на уровне 36% от необходимого уровня. Поэтому новые для Украины виды энергетического оборудования осваивали предприятия отрасли: харьковские гиганты «Турбоатом», «Энерготяжмаш», а также «Монолит», сумской «Насосэнергомаш», «Запорожтрансформатор», краматорский «Энергомашспецсталь», полтавский завод турбинных лопаток, Баглеевский завод энергетического оборудования и ряд других. Однако, в обсуждаемый период заказов на оборудование на внутреннем рынке практически не было.

Тем не менее, ряд заводов пытался сохранить позиции на внешних рынках. Продолжали поставлять свою продукцию на экспорт такие предприятия как «Турбоатом», «Запорожский трансформаторный завод» и некоторые другие.

Судостроительная промышленность. Около четверти производственных мощностей бывшего Минсудпрома СССР осталось на территории Украины. В отрасли 8 судостроительных, 5 машиностроительных, 11 приборостроительных предприятий, ряд КБ и НИИ. На период 1995-2000 гг. судостроительные заводы заключили контракты на строительство 33 судов различных типов (на сумму 930 млн. долл. США), причем 90% составляют экспортные заказы. За 9 месяцев 1995 года реализовано 14 судов (стоимостью более 160 млн. долл. США и суммарным дедвейтом около 245 тыс. тонн). Заказчики: Греция, Россия, Панама, Швейцария и Украина. Планировалось, что в 1996 году с украинских судоверфей

сойдет 18 судов, общая стоимость которых около 413 млн. долл. **США.**

Для Греции, которая являлась наиболее крупным заказчиком строятся рефрижераторные суда. Подписаны контракты на 8 танкеров (водоизмещением 45 тыс. т., на общую сумму 120 млн. долл. США) Судостроительным заводом им. 61 коммунара и на 9 танкеров (68 тыс. т., 280 млн. долл. США) Черноморским судостроительным заводом.

Для России строят танкеры-продуктовоы, буровое судно в Херсоне и большие морозильные траулеры-рыбовозы на Черноморском судостроительном заводе. Отметим, что стоимость строительства судов в Украине на четверть ниже мировой.

На украинских предприятиях отрасли строили также военные корабли разных классов и систем. Причем, почти все оружие, большая часть корабельной электроники, почти половина вспомогательных механизмов, цветные металлы и сплавы поставлялись в основном из Российской Федерации.

Наиболее крупные предприятия отрасли: ПО «Черноморский судостроительный завод» (г. Николаев, 20 тыс. чел., военные заказы составляли 85%, специализация — авианесущие крейсеры, корабли спецназначения и т.д.), ПО «Судостроительный завод имени 61 коммунара» (8 тыс. чел., специализация — ракетные крейсеры, спасательные суда, ремонт боевых кораблей), «Севастопольский морской завод им. Орджоникидзе» (около 10,5 тыс.чел., специализация — модернизация надводных и подводных кораблей и глубоководных аппаратов), Феодосийское ПО «Море» (около 5 тыс. чел. специализация — облегченные суда на подводных крыльях, на воздушной подушке и т.д.), «Ленинская кузница» (Киев, около 6,5 тыс. чел., специализация — малые противолодочные корабли, малые суда).

Автомобилестроение. В Украине находятся четыре крупных автозавода : КрАЗ (г. Кременчуг), ЗАЗ (г. Запорожье), ЛуАЗ (г. Луцк) и Львовский автобусный завод (ЛАЗ). В отрасли также еще 94 предприятия, которые производят комплектующие для автомобилей и заняты их сборкой. Еще до трех сотен предприятий — поставщики деталей для производства комплектующих. Проектные мощности заводов позволяют в год выпускать 35 тыс. грузовиков (КрАЗ, максимальная достигнутая производительность — 31 тыс., план 1996 г. — 10 тыс.), 7,5 тыс. больших автобусов (ЛАЗ, в 1993 г. - 8,5 тыс.), 300-350 тыс. автомобилей на ЗАЗе (наибольшая достигнутая производительность — 165 тыс., в 1995

г. — 57 тыс., план 1996 г. — 75 тыс.) и 17 тыс. автомобилей на ЛуАЗе (наибольшая достигнутая производительность — 10 тыс., план 1996 г. — 2,5 тыс.).

По оценкам годовая потребность в грузовиках в Украине — 90-130 тыс., причем около 40 тыс. нужно малотоннажных машин с грузоподъемностью до двух тонн. Пока с конвейера КраЗа сходили традиционные крупнотоннажные грузовики с ярославскими двигателями и половина комплектующих по номенклатуре также поступала из России, куда и отгружалось 70% продукции, в основном по бартеру. Тем не менее завод задолжал за двигатели несколько триллионов рублей и собирался решить эту проблему и проблему поставок комплектующих продажей 30% акций второй эмиссии. Для освоения столь нужных малотоннажных грузовиков было создано СП «КраЗ-IVEКО» с участием итальянского капитала, причем проект финансировал ЕБРР. В начале 1996 года были выпущены первые небольшие партии грузовиков и начал налаживаться серийный выпуск.

Снижение выпуска легковых автомобилей «Таврия» связано кроме всего прочего с высокой продажной ценой: 765 млн. крб. на начало 1996 года — это слишком даже для иностранных покупателей. Итак лишь двадцатая часть автомобилей продается в Украине, остальное отправляется за рубеж (в основном по бартеру и в основном в Россию). По оценкам, если бы стоимость автомашины была в пределах 3200-3300 долл. США, она стала бы конкурентной на внутреннем рынке и на рынках СНГ. Доля отечественных комплектующих составляет 80%, но они порой оказываются дороже импортных.

Международные бартерные сделки с украинским металлом и резиновыми техническими изделиями преподносят неожиданные на первый неискушенный взгляд сюрпризы. Так, например, ЗАЗу этот товар оказалось дешевле покупать в Польше! Причем и с поляками ЗАЗ рассчитывается по бартеру, поэтому не приходится удивляться, что в Польше уже работает завод, собирающий автомобили из украинских деталей, правда с импортным двигателем (двигатель Мелитопольского моторного завода устарел и не удовлетворяет европейским экологическим требованиям).

Основным конкурентом ЗАЗу оставалось российское АО АвтоВАЗ. В 1995 году 40% всех выпущенных им автомашин было продано за границу (однако. 100 тыс. было реэкспортировано обратно и чистый экспорт составил лишь 160 тыс.). Если рассчитывать на рост цен на этот автомобиль а также на снижение

импортных акцизов (с 10-25% до 5%) и пошлин (с 40% до 30%), то можно надеяться на ослабление экспортных позиций этого автогиганта.

Для более динамичной экспансии на внешние рынки более перспективным является сотрудничество ЗАЗа с корейскими производителями, а если Украину оттеснят от корейцев российские конкуренты, то с европейскими автомобильными фирмами.

Европейские автобусные заводы в настоящий период испытывают трудности со сбытом своей продукции, поэтому украинский рынок и рынки стран СНГ стали предметом их пристального внимания, что обострило конкуренцию между местными и иностранными производителями. При этом надо иметь в виду, что в странах СНГ велико предложение уже бывших в эксплуатации импортных автобусов, которые, кстати, продаются или сдаются в аренду на льготных условиях.

Заслуживает внимания создание на базе ЛАЗ холдинговой компании — открытого АО, участники которого (в основном, предприятия Львовской области) передали в уставной фонд контрольные или просто большие пакеты своих акций, причем доля ЛАЗ в уставном фонде составила 90,3%, а сам уставной фонд достиг суммы близкой 2 трлн. крб. на начало 1996 года. В перспективе планировалось расширение холдинга за счет предприятий, производящих основные виды комплектующих (производителей электрооборудования, передних и задних мостов и т.д.), однако пока у холдинга не было средств выкупить большие пакеты акций интересующих их предприятий, а в выделении холдингу государственных пакетов этих производств было отказано. Проблемой номер один являлось отсутствие отечественного автобусного двигателя. Правительственные чиновники уже создали Государственную программу производства двигателей внутреннего сгорания, правда, без участия в ее составлении и обсуждении не только широкой заинтересованной общественности, но и без участия самих производителей автомобилей и автобусов.

Авиационная промышленность. Основными направлениями развития отрасли являются создание и организация серийного производства самолетов нового поколения: военно—транспортного Ан-70, пассажирского для местных линий Ан-140, пассажирского среднемагистрального Ту-334, а также нескольких типов авиационных двигателей. Производство Ту-334 осваивалось на киевском авиазаводе «Авиант», а двигателей к нему — на запорожском МКБ «Прогресс», причем сборка самолетов велась и в

России на самарском и таганрогском авиазаводах, т.к. еще в 1994 году для создания этого самолета было образовано российско-украинское АС) закрытого типа — СП "Ту-334 ЮГ".

Несколько иначе поступил АНТК им. Антонова. По словам его Генерального конструктора П. Балабуева, они отказались от продажи документации на новые типы самолетов, т.к. трудно было найти покупателей из-за ее высокой стоимости и предпочли передавать технологию на заводы по договорам, условиями которых предусмотрена оплата 7-10% от продажной цены каждого изготовленного самолета. Подобные договоры заключены с Новосибирским (Ан-38), с Харьковским (Ан-74), с Киевским (Ан-32), с Ульяновским (Ан-124) и с Самарским (Ан-70) заводами. Вместе с харьковским Южгипроавиапромом, киевским УкрНИИАТ и другими предприятиями, АНТК планировали запустить в Иране завод по производству Ан-140. Завод должен был бы начать работу через два года после выставления иностранцами аккредитива и за это время нужно было успеть построить опытные экземпляры самолетов, провести их испытания и получить сертификат летной годности европейского уровня. Последние проблемы возникли потому, что этот самолет совершенно новый.

Отметим, что продажная цена новых самолетов относительно невысокая. Например, Ан-140 с запорожскими двигателями (производства АО «Мотор -Січ») будет на 30-50 % дешевле иностранных машин этого класса, т.е. около 6 млн. долл. США. Новый самолет Ан-70, планируется, будет выпускаться в Украине и в России, созданным для этой цели международным консорциумом «Средний транспортный самолет», причем стоимость одного экземпляра не превысит 40 млн. долл. США, и для окончания всей программы создания Ан -70 нужно не только время, но и всего 150-200 млн. долл. США, по расчетам П.Балабуева.

Проблемы отрасли не только в поиске средств для поддержания жизнедеятельности авиазаводов, заводов комплектующих и конструкторских бюро. Ряд проблем удавалось решить за счет 5% отчислений от себестоимости работ и услуг авиоперевозчиков (для выполнения заявок на поставку новой техники), однако этих средств мало для оживления производства и без государственных кредитов, а также без международной кооперации не обойтись. Основной проблемой являлось проникновение отечественной продукции на рынки стран дачного зарубежья.

А как обстояли дела у северного партнера — России? Россия имеет на своей территории 80% мощностей бывшего Авиапрома

СССР (ПО КБ, **НИИ**, более 130 авиазаводов), из которых 84% оказались убыточные. За последние годы было построено несколько десятков самолетов (в 1994 году по 10 самолетов Ту-154М и Як-42Д), которые в основном не выкуплены. Стабилен лишь выпуск транспортных АН-124 «Руслан» (по четыре машины в год). Российские КБ и заводы активно искали и находили западных партнеров для размещения заказов на своих предприятиях в рамках не вполне выгодной кооперации (иначе не получается).

Однако, большое число авиазаводов производящих и, в большей степени, ремонтирующих военную авиационную технику и боевые самолеты не могут найти заказы, ибо денег ни у государства, ни у военных нет и, похоже, долго не будет. Если российские предприятия еще могут рассчитывать на дальнюю перспективу возрождения военного авиастроения, то украинские авиационные ремонтные организации должны будут перепрофилироваться или ликвидироваться.

***Создание космической техники**¹.* Рынок коммерческих услуг по обеспечению космической деятельности включает в себя: создание спутников систем связи и телекоммуникаций, строительство и поставку оборудования наземных терминалов а также обеспечение запусков. Пока ни Россия, ни тем более Украина не способны оказать сколько нибудь значительную конкуренцию американским, японским и европейским фирмам в области производства спутников, создания и обеспечения эксплуатации терминалов.

Но Украина имеет мощности и развитую технологию для производства весьма конкурентной космической продукции — ракет. Однако с проникновением на внешний рынок возникли проблемы, ибо на рынке коммерческих запусков космических аппаратов происходит острейшая конкурентная борьба.

Несмотря на договоренности в Латинской Америке (осень 1995 г.) о совместном использовании бразильского космодрома Алкантара (поближе к экватору) для вывода на орбиту легких и средних спутников связи с помощью ракетоносителя на базе производимых на днепропетровском «Южмаше» ракет СС-19, этот проект был обречен на неудачу без договоренностей с США, которые в значительной степени контролируют космический рынок.

Несмотря на сопротивление американских производителей космической продукции, администрация США все-таки поддер-

¹ использованы материалы В.Беречко и З.Лисянской Фин.Укр. 13.02 и 30.04.1996 г.

жала выделение сильно урезанных (в процессе дебатов с представителями космического бизнеса) квот на коммерческие запуски, которые будет осуществлять Украина. Видимо, определенную роль сыграла поддержка позиции Украины компанией «Боинг», которая вместе с норвежской «Кварнер», российским НПО «Энергия» и украинскими КБ «Южное» и заводом «Южмаш» реализует известный проект «Морской старт». Для этого ими создано совместное предприятие «Sea Launch». «Боинг» надеется что реализация этого проекта позволит потеснить западноевропейский консорциум «Arianespace», доля которого составляет по разным оценкам от 60 до 70% рынка коммерческих запусков.

В рамках этого проекта украинская сторона производит и обеспечивает запуск модифицированных ракет среднего класса «Зенит», двигатели к которой поставляет НПО «Энергия». Норвежцы предоставляют морскую платформу и стоят специальное судно для доставки и доукомплектации ракетной системы, а американцы обеспечивают маркетинг. Украинская сторона должна получить около 73 млн. долл. США в качестве инвестиций под этот проект. Важно, что и российская и украинская стороны участвуют в нем только своими технологиями, причем их доля в будущих доходах соответственно составит 25 и 15%.

У «Зенита» появится третья ступень и разгонные блоки (все производства НПО «Энергия»), что позволит с их помощью выводить спутники массой до 2 тонн на геостационарную орбиту. О возможностях этой ракеты говорит факт ежегодных покупок Россией у НПО «Южмаш» 3-5 немодифицированных ракет. Именно эта ракета с уникальным жидкостным двигателем производства НПО «Энергия» и должна была заменить надежный, но устаревший «Союз», по крайней мере, до создания ракетоносителя «Ангара-24».

Стоимость запуска складывается из стоимости изготовления укомплектованного ракетоносителя (средняя стоимость которого достигает 100 тыс. долл. США), затрат на предстартовую подготовку и на страхование запуска, которое может превышать 20% стоимости космического аппарата.

Украинская ракета малого класса «Циклон», удовлетворяющая современным требованиям, которая может выводить на низкую орбиту (600-800 км) до 4 тонн полезного груза при весе спутника до полутора тонн, также привлекла внимание американских посредников. Стоимость одного запуска этой ракеты-носителя составляет 40 млн. долл. США. Стоимость же запуска француз-

кой «Ариан» вдвое больше, а американские запуски стоят более 100 тыс. долл. США.

Сельскохозяйственное машиностроение Если объем производства в Украине согласно данным Минстата к началу 1996 года по сравнению с 1990 годом по машиностроению в целом снизился на 58%, то по тракторному и сельскохозяйственному машиностроению на 82%, т.е. в 5,5 раза. Причина фактической остановки производства в исчезновении рынков сбыта из-за неплатежеспособности колхозов, совхозов и других предприятий, которые ранее были потребителями данной техники. Кроме того, недоступность этой техники для местных потребителей связана с ее относительно высокими ценами, которые сформировались в условиях постоянного роста стоимости энергоресурсов, металлопроката, топлива а также в условиях действия высоких налогов. Усугубляет ситуацию низкий технологический уровень производства в данной отрасли, ее высокая затратность. Так, оптовые цены на продукцию отрасли росли заметно быстрее средних цен по промышленности. Не удивительно, что основная часть оборотных средств предприятий была заморожена в значительных запасах готовой продукции.

Тем не менее потребности в тракторах и сельскохозяйственной технике средней и небольшой мощности для частных и фермерских хозяйств нарастали, а объемы соответствующего производства сокращались. Из 58 новых образцов сельхозтехники и тракторов только два превышали по своим показателям лучшие аналогичные зарубежные образцы.

О высокой затратности промышленности и беспокойстве Кабинета министров

Поданным Министерства статистики в 1995 году объем экспорта благородных металлов и изделий из них составил почти 4,2 млрд. (в 1994 — более 4 млрд.) долл. США, в том числе экспорт черных металлов составил 3,1 млрд., а экспорт изделий из черных металлов — 786 млн. долл. США. Объем экспорта алюминия и изделий из него в 1995 году составил почти 160 млн., меди — 20,1 млн. долл. США. То есть, экспорт металлургической промышленности составил 30% всего экспорта страны (11,56 млрд. долл. США).

Более половины предприятий Минпрома были приватизированы или находились в процессе приватизации, однако это не способствовало сокращению доли теневых операций, финансо-

вых нарушений и даже хищений на фактически уже собственных предприятиях.

Долга предприятий Минпрома бюджету на 1 апреля 1996 года составляли 73,3 трлн. крб., Пенсионному фонду — 18,6 трлн. крб. Называют причины задержек с платежами: расчеты за полученное сырье, материалы, услуги производились по бартеру и через посредников. Объем бартерных операций через посредников в среднем по Минпросу составил 60-70% всего объема операций. Просроченная дебиторская задолженность предприятий Минпроса в валюте достигла 95,3 млн. долл. США. Отметим, что 26 предприятий обратились в суд с исками к инопфирмам, но, оказалось, у них нет средств для продолжения судебных процессов и, тем более, нет возможности оплатить услуги юристов-международников.

Подобная обстановка позволяла, ссылаясь на объективные трудности, утаивать значительные средства, уводить в тень значительное число сделок и просто расхищать средства. В этом убедилась Контрольно-ревизионная служба Минпрома, проведя за короткий срок четыре десятка ревизий (одних хищений имущества было выявлено на сумму 1,4 трлн. крб.).

Коллегия Минпрома¹, которая прошла в середине июня 1996 года, пришла к выводу, что «неудовлетворительной работе предприятий содействовал не один лишь дефицит оборотных средств и тяжесть содержания социальной сферы, но и причиненный вред действиями коррумпированных служебных лиц, воровство государственного и коллективного имущества, несвоевременное возвращение валютных средств в Украину».

Таким образом, бартер и посредники, вместе с отсутствием чувства хозяина, приводят не только к разбазариванию средств и распродаже по-дешевке продукции, но и провоцируют руководство и финансовые службы предприятий-экспортеров на преступные действия вместе с нечистоплотными посредниками.

Показательным является тот вызывающий удивление факт, что десятки товарных бирж Украины были заняты продажей недвижимости, а операции с товаром не превышали одной десятой доли их оборота, в то время как в условиях рыночной экономики доля сделок с товарной продукцией на товарных биржах не опускается ниже 50% оборота. Понятно, что в этих условиях формирование рыночных цен на продукцию было невозможно (т.е. биржи не выполняли свое главное предназначение,

подробнее см. статью Н. Прудки. Фин. Укр. 2 июля 1996г.

которое, как известно, — формировать сбалансированные цены, другими словами, заниматься ценообразованием).

Однако, это мало беспокоило те организации, которые не торопились делать сделки открытыми, именно для того, чтобы уйти от налогообложения и не демонстрировать всем (а в особенности своим рядовым сотрудникам) откровенную невыгодность для своего предприятия условий реализации продукции. Ибо посреднические структуры откровенно занимались теневой или близкой к этому деятельностью по сбыту продукции и столь же откровенно направлялись руководством крупных предприятий, ведомств и министерств, причем последние все больше теряли контроль над этим процессом, что вызывало понятное беспокойство с их стороны.

В чем же все-таки причины высокой затратности промышленности Украины?

Большие затраты на энергоресурсы крупных предприятий не оплачивались полностью. Поставщики энергоресурсов вынуждены были также не оплачивать сырье и в конце концов платил бюджет, ибо сырье — энергоносители в основном поступало из-за рубежа. Неплатежи за местный уголь также частично погашались госбюджетом, ибо неуступчивость шахтеров заставляла так правительство раскошеливаться за счет урезания других статей бюджета, за которыми стояли пока еще менее организованные трудящиеся. Прекратить эту практику не решались и даже в какой-то степени не хотели, ибо крупные предприятия-экспортеры частично возвращали средства в госбюджет в виде налогов и обязательных платежей и это был единственный крупный источник инвалюты, кроме, разумеется, иностранных кредитов.

Разберем, кому же всё это было выгодно. Ибо если это было бы не так, то подобная практика хозяйствования быстро бы прекратилась.

Итак, экспортеры фактически не оплачивали дорогостоящие энергоресурсы и могли позволить себе продавать продукцию на внешний рынок ниже формальной себестоимости, ибо фактическая себестоимость из-за неплатежей за эти самые энергоресурсы действительно оказывалась меньше.

Поставщики энергоресурсов, например, электростанции, также фактически не оплачивали сырье, т.е. — нефтепродукты, уголь, ядерное топливо. Поэтому, для них главным было добиться выделения правительственных квот на произведенную ими же

продукцию (им ведь эта продукция не принадлежала), которую они бы могли продавать частному бизнесу или за рубеж по своим каналам и при этом решать свои проблемы, а также сводить концы с концами.

Правительство, не имеющее эффективных механизмов сбора налогов внутри страны, в конечном итоге оплачивало деньгами полупустого бюджета и средствами, предоставленными иностранными кредиторами, всю эту разницу в отношениях с иностранными поставщиками первичных ресурсов (а, если средств не хватало, оформляли эти поставки в кредит) и удовлетворялось налоговыми выплатами, включая инвалюту, которые поступали от экспортеров.

Такое положение вещей было выгодно и иностранным партнерам, получающим продукцию украинских экспортеров по ценам иногда даже на четверть ниже, чем стоили аналогичные товары на внешнем рынке. Бартер был еще более выгоден, иначе бы на него никто из иностранцев не согласился. Бартер легко обставит массой условий и еще более снизить реальную стоимость сделки.

При этом рядовым работникам предприятий урезали оплату их труда, ссылаясь на неплатежи и, в целом, на трудности кризисного периода. Это также позволяло уменьшать фактическую себестоимость продукции.

Таким образом, руководство предприятий и цепь связанных с ними чиновников вполне удовлетворялась поступлением средств от подобного метода хозяйствования. Очевидно, что без иностранных кредитов (которыми оплачивается часть расходов промышленности) правительству, бюджетных средств (т.е. денег налогоплательщиков, которыми также оплачивались расходы гигантов индустрии) и без экономии на зарплате собственным рабочим, крупные предприятия не смогли бы уцелеть. Поступления от этого сектора экономики были поменьше, чем затраты, но заметную их часть составляла инвалюта.

Странно было бы ожидать от бывших советских чиновников, функционеров и хозяйственников, которые доминируют в нынешнем руководстве предприятий и занимают министерские кресла, иного отношения к делу. Многие из них являются неплохими специалистами, умеют работать с коллективами своих предприятий и организаций, но все они склонны к определенному стереотипу поведения.

Во-первых, работая в интегрированной системе социалистического хозяйства и выполняя некоторые функции, они привыкли

надеяться на мощные вышестоящие структуры управления. К начальству надо было только находить подход. Никто из бывших советских руководителей не сомневался в возможностях решения проблем и в возможностях выделения сколь угодно больших объемов финансирования (или инвестирования) этими структурами (т.е. министерствами и ведомствами), с которыми отождествлялось государство. Напротив, склонный к индивидуализму и приученный к этому укладом всей своей жизни западный руководитель, привык надеяться только на свои силы и на возможности своего предприятия, а потому был экономен и расчетлив безмерно. Переучить же бывшего советского руководителя, как показала практика, почти невозможно.

Во-вторых, не только монополизм хозяйственного механизма достался в наследство от прошлой жизни, но и необоримая склонность к его воспроизводству сидела внутри любого чиновника и руководителя, прошедшего школу социалистического хозяйствования.

А чего стоило стремление нынешних руководителей с социалистическим прошлым огородить свой участок деятельности от всяческого влияния не вполне экономическими методами. Это качество вырабатывалось годами от постоянного ощущения бессилия организовать дело по-человечески, без натяжек и обмана. Кроме этого, в социалистической системе каждый руководитель ощущал себя маленьким царьком и не желал вмешательства извне. К такому положению привыкли не только бывшие начальники, но и весь народ, который даже свой протест выражал бунтом, или не выражал вовсе — терпел.

Причины, породившие эти качества в людях как будто исчезли, а сами качества еще остались. Если в руководстве доминируют люди, склонные к бездумной расточительности и безответственности, поддерживающие монополизм, избегающие открытого соревнования и конкуренции, то не очень удивительным¹ покажется нынешнее положение вещей. Но вернемся к экономическим категориям.

Общее сокращение доходности из-за сближения внутренних и мировых цен привело к тому, что предприятия стали меньшую долю оплаты за свою продукцию получать в денежной форме, предпочитая бартер. В этом случае общие потери от недополучения дохода росли, ибо бартер, как отмечено выше, редко бывает равноценным для партнера со слабой финансовой позицией. Однако, руководство предприятий соглашалось с таким положе-

нием, ибо в этом случае отчисления в госбюджет уменьшаются в большей степени, чем рост объемов недополученного дохода. Поставленные по бартеру сырье, оборудование и комплектующие как-то восстанавливали производственный цикл и латали прорехи в структуре изношенных фондов. Кроме этого, иностранным партнерам можно было выдвинуть ряд условий за свою сговорчивость в ценовой политике, выполнение которых помогло бы руководству предприятиями и отдельным чиновникам как минимум не пострадать при подобных сделках. Рабочим и служащим, как обычно, в который раз было предложено войти в положение и еще туже затянуть пояса.

Вернемся немного назад и обратим особое внимание на тенденцию сокращения выплат в бюджет крупными предприятиями, руководители которых по мнению правительственных чиновников слишком увлеклись бартером, наработали экономические и, видимо, внеэкономические связи и стали вести себя излишне независимо.

Долго так продолжаться не могло. Традиционно сильная административная и финансовая зависимость руководства бывших и настоящих колхозов и совхозов от региональной администрации и своего министерства, которая позволяла последним без труда заставлять (порой даже игнорируя законодательство) аграриев до последнего времени выполнять большинство навязанных им обязательств, вдохновила Кабинет министров на подобную жесткую политику в отношении директорского корпуса промышленных предприятий. Последним дали понять, что надо делиться доходами, что более не допустят самостоятельности и начали показательную чистку кадрового состава директорского корпуса, полагая, что напуганные директора найдут возможности, по крайней мере, для выполнения обязательств предприятий перед бюджетом.

Собственно то же самое происходило в России, где события, как обычно развивались намного динамичнее и, пожалуй, драматичнее. Там также основную роль в поддержке государства играли экспортеры-монополисты, прежде всего, газонефтяные компании. Общий кризис понизил уровни добычи нефти и газа в России. Но желание сохранить размеры прибыли породило практику сокращения уровня внутренних поставок, для удержания прежних объемов экспорта. Это решение, кстати, находило поддержку Российского правительства, заинтересованного в сохранении налоговых и прочих отчислений от экспортной деятельности, ибо

механизм сбора налогов внутри страны фактически не работал. Но снижение уровня внутренних поставок первичных энергоресурсов усилило кризис во всех отраслях хозяйства и привело к падению объемов производства. *А так как темпы структурных изменений как всегда отстают от темпов падения производства, то это с неизбежностью приводит к росту издержек и, соответственно, к росту цен.* А сие, в свою очередь, усугубило положение самих экспортеров энергоресурсов (поднялись цены на добывающее оборудование, на услуги транспортников и т.д.), у которых и без того постоянно росли затраты на единицу продукции. В конечном итоге, продолжали уменьшаться объемы добычи нефти и газа, что углубляло общий кризис. То есть мы вернулись к тому, с чего стартовали в начале абзаца, что свидетельствовало о наличии очередного порочного круга.

Как поступало в этой не очень простой ситуации правительство России? Брали в долг у населения (не платили зарплату, пенсии и т.д.), у юридических лиц (продавали государственные облигации, закладывали крупные предприятия, заставляли выделять коммерческие и денежные кредиты), у международных организаций. Но шансов расплатиться по текущим обязательствам к концу 1996 года уже не было. Так, например, акции заложенных крупных предприятий еще находились у банкиров, так как сумма залога, до определенного соглашения срока — 1 сентября 1996 года, не была возвращена. По гособлигациям выплаченный доход уже разорял государственную казну. Уровень задолженности по выплатам населению зарплат и пенсий достиг астрономической величины и стал причиной социальной нестабильности. Загнанное в угол правительство России вынуждено было перейти к крайне жесткой политике в отношении злостных неплательщиков налогов и других выплат в бюджет.

Сценарий событий в России был чрезвычайно показателен для Кабинета министров Украины, который, похоже, вел весь 1996 год свою страну в том же самом направлении.

Проблемы у России и Украины были, похоже, одни и те же, поэтому так внимательно в Украине присматривались не только к событиям, но и к происходящим в российском обществе дискуссиям. С одной стороны все понимали, что надо прекращать льготное (почти бесплатное) финансирование и кредитование предприятий из бюджета. С другой стороны, надо было найти возможность восстановить оборотные средства предприятий вместе с реструктуризацией долгов, то есть, «очищением», хотя-бы вре-

менным, счетов предприятий и приостановлением безакцептных механизмов списания с них средств.

Правда, трезвые головы говорили, что обросшие дочерними структурами и втянутые в сложные игры с бартером, предприятия тут же воспроизведут прежнюю ситуацию, благополучно растратив и распылив (с пользой, прежде всего, для директорского корпуса и приближенных к нему «деловых» кругов) финансовые вливания. Приведем по этому поводу слова А.Лившица, сказанные им еще в 1994 году, когда он занимал пост советника Президента России: «Убежден, что главным тормозом реформы станут не левые или правые, не красные или белые. Больше всего будут мешать структуры (государственные и частные), появившиеся в переходный период, привыкшие к зыбкой, неустойчивой среде, умеющие работать только в ней и заинтересованные в том, чтобы этот период длился вечно».

Но ситуация меняется. Появляется в среде чиновников и в директорском корпусе понимание того, что прежняя практика растаскивания и проедания негодная и в дальней перспективе наносит вред всем заинтересованным сторонам, кроме, разумеется, откровенных мошенников. Так, руководство России запланировало в 1997 году дать правительственные гарантии под финансовые инъекции для восстановления оборотных средств предприятий на сумму 80 трлн. руб. Но трудно сейчас кого-либо уговорить выделить такие средства и в таких объемах. Сетуют при этом на то, что поторопились отдать в частные руки банки, ибо именно контролируемые государством банки в свое время вытянули и продолжают вытягивать сейчас из подобных кризисов другие страны.

Эти трудности понимали и сами российские промышленники. Поэтому, они предлагали временно, на несколько лет воспользоваться предложенной российскими экономистами двухпоточной системой денежного обращения (то есть практически независимыми наличным и безналичным оборотами). Причем, безналичный оборот будет обслуживать потребительский рынок, а оборотные средства должны оставаться в форме безналичных денег и под строгим контролем.

Не малую роль в появлении подобного механизма выхода из кризиса играло то обстоятельство, что многие из директорского корпуса еще помнят как играть по этим правилам, так как до развала Союза ССР именно такая схема оборота и существовала. Новое, как всегда, оказалось не вполне забытым старым.

Производство сельскохозяйственной продукции в мире в сравнении с 80 годами выросло на треть, причем этому росту не смог помешать значительный спад в этом секторе экономики в странах бывшего социалистического лагеря. На Украине спад производства на селе в 1995-1996 годах продолжался, причем в основном падали объемы производства хозяйств, так называемого, общественного сектора. Удельный вес продукции частного сектора (личные подсобные хозяйства населения, фермерские хозяйства, коллективные огороды и сады) продолжал нарастать: в 1994 году — 48% от общего объема против 28% в 1990-1991 годах. По очень осторожным оценкам, в 1995 году доля частного сектора составила более 45%. Понятно, что этот рост связан не столько с увеличением объемов полученной продукции частным сектором, а больше с тем обстоятельством, что общественный сектор постепенно сдает позиции.

Если приусадебные участки и коллективные сады и огороды приносили относительно стабильный урожай, но обеспечивали сельхозпродукцией больше семьи их владельцев (или арендаторов), то фермерские хозяйства, которых в Украине еще лишь только около 35 тысяч, уже давали товарную продукцию. Три четверти доходов фермеров формировались за счет реализации продуктов растениеводства. Процесс создания новых фермерских хозяйств, активно начавшийся в 1991-1993 годах (более 27 тыс.), несколько замедлился в последующие годы. Кроме того, набрал силу и встречный процесс банкротств и ликвидации хозяйств. Так, в 1995 году на каждую сотню вновь созданных приходилось до сорока ликвидированных фермерских хозяйств¹.

Спад производства в общественном секторе сельского хозяйства

Однако, основными производителями большинства видов продукции остались пусть несовершенные, еще по прежнему социалистические колхозы и совхозы, под какими бы названиями они не скрывали свою сущность. И это дает основания множеству сторонников старого уклада жизни требовать от правительства постоянной их поддержки, даже при их очевидной экономической неэффективности.

¹ Здесь и ниже использованы материалы обзора нач. управления статистики АПК А.Шевчука и данные, опубликованные сотрудниками компании «Альфа Капитал».

Надо сказать, что множество опытных руководителей хозяйств, отлично знающих не только производство, но и психологию селян, скептически относятся к надеждам на быстрое развитие частного сектора на селе. И дело не только в недостатке средств и во враждебности полунищего окружения новоявленных фермеров, но и в неприятии нынешним поколением частной собственности на землю, что не позволит реально обеспечить это право в ближайшем будущем. Однако, время идет и нравы меняются.

Несмотря на стабильное развитие частных хозяйств, спад производства в общественном секторе продолжал тянуть сельское хозяйство вниз. Например, на 1 января 1996 года во всех категориях хозяйств насчитывалось 17,6 млн. голов крупного рогатого скота (на 10% меньше, чем год назад, причем в общественном секторе на 13% меньше), 13,1 млн. свиней (соответственно, на 6 и на 12% меньше, чем в 1994 году), овец и коз — 4,1 млн. (на 27 и на 37 % меньше), 153,7 млн. птиц всех видов (на 7 и на 59% меньше). Хозяйствами всех категорий произведено в 1995 году 3,5 млн. тонн мяса в живом весе (т.е. на 14% меньше, чем в 1994 году, причем спад производства в общественном секторе был на 26%), 17,2 млн. тонн молока (спад, соответственно, на 5 и на 14%), 9,4 млрд. шт. яиц (спад на 7 и на 11%), шерсти — 13,9 тыс. тонн (спад на 28 и на 32%).

В 1995 году было получено 33,9 млн. тонн зерна в весе после доработки, что составляло 96 % к показателям предыдущего года. Средняя производительность зерна в центнерах с одного гектара убранной площади составила 24,4 ц./гект. (в 1994 году — 26,8 ц./гект.). По другим данным 25,7 и, соответственно, 28,9 ц./гект. Продовольственного зерна получено на 18% больше, чем в предыдущем году, т.е. 17,5 млн. тонн. Выросло почти в два раза производство семян подсолнечника (2,9 млн. тонн). Сахарной свеклы (фабричной) было собрано на 4,5% больше, чем в 1994 году, т.е. 29,4 млн. тонн.

Картофеля собрали 14,6 млн т. (спад в сравнении с 1994 годом на 9%), прочих овощей — 5,9 млн. т. (рост — 13,9%), винограда — 452 тыс. т. (рост — 14%), плодов и ягод — 1837 тыс. т. (рост более чем в полтора раза).

Рентабельность сельского хозяйства в 1995 году оказалась относительно небольшой (8,3%), что поясняют проведенной в этот период переоценкой остатков продукции, молодняка скота, животных на откорме и незавершенного производства в растении-

еводстве (в части затраченных покупных товарно-материальных ценностей) в соответствии с действующими ценами и тарифами. Понятно, что проведенная переоценка вместе с инфляцией привели к значительному росту себестоимости продукции. Кроме того, цены на промышленную продукцию, потребляемую аграриями, росли опережающими темпами (в 1995 году по сравнению с 1994 годом цены на сельхозпродукты выросли в 4,2 раза в то время как на необходимую селу промышленную продукцию рост цен был в 5,7 раза). Ситуация еще более осложнится, когда земля будет иметь цену и станет капиталом, при этом в затратах на производство сельхозпродукции необходимо будет учитывать рентные платежи.

Реакцией на переоценки активов или индексации фондов всегда являлось снижение доли амортизационных отчислений, а если это затруднительно сделать, то сохранение в режиме эксплуатации переамортизированных средств производства. Другими словами, хозяйства продолжали использовать изношенную технику в своем производстве. Если темпы выбытия основных фондов в 1990 году были на уровне 6,3 %, то уже в 1994 году они упали до 4,6% и продолжали уменьшаться в последующие два года.

Сохранение физического объема основных фондов за счет переамортизированного (изношенного) оборудования создает видимость относительного благополучия, но способно успокоить только несведущего человека. Понятно, что уменьшение остаточной стоимости оборудования и техники свидетельствует о происходящем в большинстве хозяйств «проедании» основных фондов.

Стоит обратить внимание на тот факт, что спад производства в сельском хозяйстве был не столь сокрушительный, чем в ряде отраслей промышленности. Сказывается специфика продукции — без нее трудно обойтись, т.е. спрос на нее постоянный, если цена не выходит за рамки разумного. Кроме того, дешевая рабочая сила, традиционно жесткий региональный административный контроль, транспортные проблемы, осложнившие миграцию рабочей силы, позволяли несколько снизить издержки на оплату труда непосредственно в хозяйствах.

С другой стороны, традиционно оказываемая государством финансовая и материальная помощь, объемы которой, увы, постоянно снижались, позволяла крупным и средним хозяйствам общественного сектора проходить без катастроф наиболее напряженные периоды посевной и сбора урожая. В условиях рыноч-

ной экономики в эти напряженные периоды производители сельхозпродукции, как правило, обращаются к банкам за кредитами под будущий урожай. Однако в Украине высокие процентные ставки вывели местные банки из игры и кредитовать колхозы и совхозы (в разных ипостасях) мог или сумасшедший, или государство. Последнее, впрочем, могло заставить банки выделять невыгодные банкирам кредиты, обещая за подобное послушание какие-либо льготы.

Практика ценообразования в 1995-1996 годах сформировала целый набор цен: индикативные, договорные цены на госконтракты и госзаказы, скрытые цены на бартерные операции, договорные цены на экспортируемую продукцию, цены свободного рынка. Этот набор цен в рамках дозволенной хозяйствам свободы действий, давал последним некоторую свободу маневра. Подразумевалось, что предоставление льготных государственных кредитов и оказание хозяйствам материально-технической помощи подвигнет последних на неукоснительное выполнение госконтрактов и госзаказа. Поначалу так и было, и эта практика лишала дирекцию хозяйств надежд на непосредственное получение ими прибыли, ибо как и в социалистические времена, денег им в руки по-прежнему не давали. Но сами чиновники подсказали им выход из этого щекотливого положения.

Заготовительные организации, получив зерно, мясо и т.д., не торопились сразу рассчитаться, а тянули с расчетом до тех пор пока инфляция не «съедала» эти средства. Даже неискушенные в тонкостях финансового менеджмента бывшие советские директора совхозов и председатели колхозов сообразили что с ними играют в весьма примитивную нечестную игру. И, несмотря на свое коммунистическое прошлое, поступили так как их бывшие классовые враги-кулаки, т.е. попросту припрятали если не весь, то хотя бы часть урожая. А так как за это им ничего толком не сделали (вот она разница между новыми и старыми временами!), то в следующий раз и госзаказ они потребовали себе поменьше. Понимали, конечно, что совсем без госзаказа нельзя — как тогда просить и требовать кредиты и топливо (хотелось бы как раньше и технику, но не дадут — нет в казне денег). Так в 1995 году контракты с заготовительными организациями и перерабатывающими предприятиями производители сельхозпродукции заключили менее чем на 7,6 млн. тонн зерна (что составило около трех четвертых объема, доведенного государственным контрактом).

Фактически же в счет госконтракта поступило немногим более половины, т.е. 5,4 млн. тонн зерна.

Но региональные власти, по крайней мере отделы, опекающие аграрный сектор, кадровый состав которых не претерпел существенных изменений в большинстве областей со времен социализма, не очень церемонились с непослушными сельскими тружениками. Если не помогали уговоры, в дело шли административные методы, вплоть до милицейских кордонов, не пропускающих сельскохозяйственную продукцию без визы администрации до тех пор, пока хозяйства региона не выполняли план госпоставок.

Напомним Указ Президента от 18 января 1996 г., в котором пояснялось, что местным властям нельзя ограничивать «перемещения субъектами предпринимательской деятельности сельскохозяйственной продукции, сырья и продуктов их переработки по территории Украины». Но, как известно, у бывших советских руководителей за многие годы прошлой деятельности выработались определенные стереотипы поведения, когда острая необходимость и даже устное распоряжение сверху отодвигали на второй план предыдущие грозные Указы, Постановления и, при нужде, Закон.

Кстати, подобное превышение своих полномочий местной властью, обеспокоенной (сверху, конечно же) выполнением государственного и регионального госзаказов в 1996 году привело к полной остановке работы всех агробирж. Можно себе представить какие убытки понесли предприниматели, не говоря уже об упущенной выгоде.

Несмотря на то, что цены, предлагаемые заготовительными организациями, были во многих случаях выше, производители предпочитали использовать бартер для обеспечения хозяйств топливом и техникой или другие каналы реализации, которые позволяли получать наличными выручку за отгруженный товар, в связи с необходимостью обеспечения оплаты труда и услуг. Так, например, в 1995 году через собственные магазины и ларьки сельхозпроизводителей продано 34% поступивших в торговлю яиц, 23% мяса скота и птицы, 7% молока. По бартерным соглашениям реализовано скота и птицы в два раза, а молока и молочных продуктов даже в три раза больше, чем в 1994 году.

Проблемы шииевой и перерабатывающей промышленности

Доля производства Украины в общей продукции пищевой промышленности бывшего СССР составляла около 23%. Пред-

приятия Украины производили 50% сахара, 3% растительного масла, 52% пищевой соли, 28% и 23% соответственно мясной и молочной промышленности, 24% кондитерских изделий всей продукции бывшего СССР.

Уровень технологии предприятий остался сравнительно низким, что затрудняло выход на конкурентные рынки. Фондообеспеченность на одного работающего была более чем на два порядка ниже, чем в развитых странах Европы. В структуре стоимости доля собственно производства составляла 30%, что вдвое меньше, чем в развитых экономиках. Несовершенный контроль качества пищевых продуктов не давал возможности проводить сертификацию как сырья, так и готовых продуктов, что снижало экспортные возможности предприятий.

Подробнее обсудим проблемы в этом секторе экономики на примере трех приоритетных отраслей пищевой промышленности.

Сахарные заводы. Украина в обсуждаемый период оставалась единственным крупным поставщиком сахара в страны СНГ. Общий объем украинского экспорта сахара составлял около трети всего производимого продукта. С 1995 года украинские заводы возобновили переработку импортного сырья. Предприятия Николаевской и Одесской областей заключили договоры с английскими и российскими фирмами на поставку сахарного тростника. И это при том, что мощности сахарных заводов использовались до этого наиболее эффективно, т.е. на 83% в 1994 году (к примеру, в этот период мощности по переработке мяса использовались на 54%, молока на 28%, растительного масла — на 42%). В 1995 году почти все (около 80%) сырье на сахарные заводы поступало на давальческих условиях, что было вызвано сложным финансовым положением заготовительных организаций.

На Украине в 1995 году под сахарной свеклой было занято 1,4 млн. гектаров посевных площадей, что на 8,9% меньше, чем в предыдущем году. В этом сезоне повысилась урожайность свеклы, однако упало качество сырья из-за снижения содержания сахара в сыром продукте (выход сахара по этой и по другим причинам уменьшился с 12,37 до 12,11%).

Если еще до революции в Украине работало 135 сахарорафинадных и сахарных заводов, которые производили 900 тыс. тонн сахара в год, то сегодняшние (увы, не современные) 194 завода (включая всего 5 сахарорафинадных) в 1995 году получили сахара песка где-то в два с половиной раза больше.

Еще с 1992 года началось сокращение переработки сахарного

песка в сахар-рафинад и уже в 1994 году объем производства составил лишь 7% от уровня 1990 года. Не улучшилось положение с рафинированным сахаром и в последующие годы.

Наиболее крупные сахарные заводы Украины: Губихинский (установленная мощность — 5,5 тыс. т. свеклы в сутки, максимальная производительность — 550 т. сахара в сутки, численность работников — более 16 тыс. чел.), Купянский (соответственно, 5 тыс. т., 500 т., более 14 тыс. чел.), Орельский (4 тыс. т., 500 т., 12 тыс. чел.), Оржицкий (6 тыс. т., 700 т., более 11 тыс. чел.), Лахвицкий (6 тыс. т., 700 т., более 10 тыс. чел.), Пальмирский (6 тыс. т., 700 т., более 10 тыс. чел.).

Интересно, что после реструктуризации сахарной отрасли в восточной части Германии (бывшей ГДР) осталось 8 заводов, объем годового производства сахара каждого из которых примерно соответствовал годовому производству одного из входящих в первую десятку крупных украинских сахарных заводов. Однако количество работников на немецких заводах уже было почти в пять раз меньше. Отметим, что в период санации восточногерманской отрасли резко возросла ее фондовооруженность за счет инвестирования в отрасль около двух миллиардов немецких марок и, кроме того, за счет того, что 90% рабочих мест было ликвидировано (подробнее см. раздел настоящей книги «О сравнении социалистического и рыночного способов производства»).

Кондитерские предприятия. Вследствие ненасыщенности внутреннего рынка кондитерской продукцией широкого ассортимента, а также благодаря высоким, но пока еще потенциальным, экспортным возможностям, кондитерские предприятия являются весьма привлекательными для местных и иностранных инвесторов. Несмотря на мощную экспансию яркой и внешне очень притягательной импортной кондитерской продукции, которую завозят на территорию Украины в основном «челноки», интерес местного покупателя вскорости повернул к более вкусным и привычным сладостям «советского периода». Слабостью местной продукции было отсутствие эффектной упаковки, на которую, как известно, реагируют не только дети, но, как показала практика, и взрослые тоже.

Установленные мощности производителей кондитерских изделий составляют величину, близкую миллиону тонн в год. На душу населения производство кондитерских изделий в 1990 году (21,4 кг. в год) заметно превышало нормы потребления (14,5-15 кг в год), что давало возможность вывозить кондитерские изделия за

пределы Украины в количестве 160 тыс. тонн. Уже в 1994 году в связи со снижением покупательной способности населения, значительным ростом издержек отрасли и хронической нехваткой оборотных средств производство кондитерских изделий сократилось в Украине более чем наполовину (точнее на 64%) относительно уровня 1990 года и составило чуть больше 400 тыс. тонн.

Наиболее крупные кондитерские фабрики Украины: Запорожская (численность работающих — более 1100 чел., износ основных фондов — 52%), Луганская (соответственно, более 1300 чел., 66%), Харьковская (почти 1600 чел., 58%), Житомирская (менее 900 чел., 35 %). Объем инвестиций, необходимый для восстановления и модернизации основных фондов весьма велик и введение в действие четырех импортных высокопродуктивных линий для производства крекера мощностью 12 тыс. тонн в год (на киевской, харьковской и львовской фабриках) был лишь первым шагом в этом направлении. С 1995 года вводилась в эксплуатацию новая Черкасская бисквитная фабрика мощностью 18 тыс. тонн продукции в год.

Табачная промышленность. К началу 1996 года 6 табачных фабрик из существующих в Украине 11, превратились в акционерные общества с участием иностранного капитала. Обширный украинский рынок был в значительной степени фактически разделен между мировыми лидерами табачного бизнеса.

Предоставленное правительством на пять лет льготное налогообложение предприятий с участием иностранного капитала и возможность приобрести контрольные пакеты акций табачных фабрик явились главными аргументами в пользу проведения в Украине активной инвестиционной политики иностранными фирмами.

Например, в АО «REEMITSMA-КИЕВ табачная фабрика» 65% акций принадлежат компании «REEMITSMA». Некогда крупнейшая в стране Львовская табачная на 72%, а Кременчугская табачная фабрика на 70% принадлежат компании R.J.REINOLDS. Аналогичным образом появилось вместо прилукской табачной фабрики АО «Б.А.Т.-Прилуки».

Несмотря на высокую степень износа основных фондов, такие крупные табачные фабрики как Черкасская (56% износа), Одесская (39%), Феодосийская (36%) и Харьковская имеют определенную инвестиционную привлекательность из-за обширных рынков сбыта.

Легкая промышленность

Производство потребительских товаров за 1990-1994 годы по оценкам приведенным Н.Голошубовой¹ уменьшилось на 47%, а товаров легкой промышленности почти на 68%. Причины те же: недостаточность оборотных средств (которая обостряется тем обстоятельством, что около 80% сырья ввозится из России, а производство местного сырья резко сократилось), снижение покупательной способности населения, которое мало того, что обнищало, так еще и отвернулось от местных производителей, предпочитая дешевую, но не всегда качественную продукцию восточных и южных кустарей. По оценкам, до 70% обуви, швейных и трикотажных изделий население покупает на неорганизованных рынках, где преобладают импортные товары.

Обеспокоенность местных производителей вызывают не те иностранные фирмы, которые размещают заказы на местных фабриках и обеспечивают их сырьем, пусть даже на давальческих условиях И, тем более не те, которые инвестируют капитал в легкую промышленность, создавая совместные предприятия. В отрасль поступает 5% общего объема иностранных инвестиций, причем лишь Германия, на которую приходится пятая часть общего объема всех инвестиций, большую часть из них вкладывает в легкую промышленность Украины.

Беспокойство вызывают фирмы, которых интересует Украина только как рынок сбыта и активность которых чрезвычайно возросла. Появилась реальная опасность местным производителям потерять собственный внутренний рынок.

«Парадоксально, но наряду с существенным сокращением объемов производства товаров легкой промышленности, увеличивается ее экспорт. Так, в первом полугодии 1995 г. он вырос до 35 млн. долл. США против 22 млн. долл. США соответствующего периода 1994 г. Причем значительная часть (29,1%) этой продукции экспортировалась в страны дальнего зарубежья. Увеличению объема экспорта способствовало развитие операций во внешнеэкономической деятельности с давальческим сырьем. Так, в 1-м полугодии 1995 г. из такого сырья было изготовлено и отправлено за пределы Украины продукции на сумму в 17 млн. долл. США». Понятно, отмечает Н.Голошубова, что развитие подобных операций «снижает напряженность в работе предприятий... но вместе с

¹ см. Фин. Укр. 01-10 янв. 1996г

тем... приводит к ухудшению товарного предложения на внутреннем рынке Украины».

Для поддержки отрасли недостаточно усилий самих предприятий, видимо, необходимы более согласованные действия как исполнительной так и законодательной властей, для создания еще более благоприятного инвестиционного климата.

ТРАНСПОРТ И СВЯЗЬ

Сдержанный оптимизм транспортников

В связи с сокращением спроса общая загрузка железнодорожного грузового транспорта уменьшилась в 1995 году на 12% по отношению к предыдущему 1994 году и составила 360 млн. тонн. По всем видам грузов, кроме зерна и лома черных металлов, произошло снижение объемов перевозок. Несколько улучшилась организация работ в отрасли: повысилась среднесуточная производительность локомотивов и грузовых вагонов (на 5%), увеличился средний вес поезда (на 4%), сократились простои вагонов при погрузке и выгрузке, однако замедлился оборот грузового вагона (на 5 часов).

Автомобильный транспорт общего пользования доставил 164 млн. тонн грузов, при этом объем перевозок относительно предыдущего года в 1995 году снизился на треть (кстати, за 1994 год снижение составило 43%). По оценкам, только 28% имеющихся по спискам автомобилей работало, а остальные были в ремонте и простоях. Более половины всех исправных автомобилей простаивало из-за отсутствия заказов (24%), из-за нехватки водителей (15%), и по причине отсутствия топлива (14%).

За навигацию 1995 года речной транспорт Украины перевез 12,8 млн. тонн грузов, что на 35 % меньше уровня 1994 года, вследствие значительного уменьшения перевозок строительных материалов (на 43%), на долю которых приходилось более половины общего объема перевозок. Доля международных перевозок, которые обеспечивала акционерная судоходная компания «Укрречфлот» (около 300 судов, причем 70 морских, средний возраст судов — 15 лет), выросла с 12 до 25%. А перевозила она в основном черные металлы (21% всех объемов перевозки) и руду (25%).

Проблемы, возникшие в связи с арестом судов из-за долгов, и в связи раздачей подвижного состава в аренду, определили спад в морских грузовых перевозках почти на 20%. Морской торговый

флот Украины перевез 20,6 млн. тонн грузов. Увеличился объем перевалки грузов в морских торговых портах (на 8%) за счет транзита и составил 40 млн. тонн. Выросло на треть число обработанных иностранных судов и судов, зафрахтованных иностранцами.

За 1995 год магистральными трубопроводами перекачано 236 млн. тонн газа, нефти, нефтепродуктов и аммиака. Транзит нефти слегка уменьшился (на 1%), газа подрос (на 6%) в сравнении с 1994 годом. В связи с уменьшением выпуска продукции нефтеперерабатывающими заводами Украины, произошел значительный спад транспорта нефтепродуктов. Почти вдвое, по сравнению с 1994 годом. Отметим, что за 1993 год спад объемов транспортировки нефтепродуктов был еще более сокрушительным — в шесть раз.

В 1996 году, по договоренности с российским гигантом «Газпромом», в Украину должно было быть поставлено около полусотни млрд. куб. м. газа, 80% которого — через посредников — оптовых фирм («Единые энергетические системы Украины» — 25,2 млрд., «Интергаз» — 7 млрд., «Укрзарубежнефтегаз» — 2 млрд. и «Итера-Украина» — 20 млрд. куб. м., причем последняя — это дочернее предприятие флоридской одноименной фирмы, которая является вместе с «Газпромом» основателем СП «ТуркменРосгаз», имеющего исключительное право продажи туркменского экспортного газа). Однако только «ЕЭС-Украина» и «Интергаз» фактически захватили рынок, распределив в Украине около 35 млрд. куб. м., то есть, 70% «газпромовского» газа. Планировалось 60% оплаты поставок газа из России и Туркменистана обеспечивать товарами и услугами. Подобная схема расчетов оказалась мало подходящей для большинства фирм-посредников, которые снизили объемы поставок потребителям Украины газа. «ЕЭС-Украина» и «Интергаз» не допустили срыва расчетов с «Газпромом» и остались главными претендентами на участие в территориальном разделе украинского рынка сбыта газа между оптовыми импортерами, который затеяло правительство Украины.

Если за 1994 год Украина задолжала внешним поставщикам за газ 1,5 млрд. долл. США, то в следующем 1995 году вместо внешней текущей задолженности появилась внутренняя: украинские потребители недоплатили «Укргазпрому» более 300 млн. долл. США. Отметая утверждения, что Украина имеет большой долг за 1996 году перед «Газпромом», государственный

министр Украины А. Минченко¹ после встречи на рубеже 1997 года с руководством российского гиганта отметил: «Когда мы сверили документы, подсчитали, то выяснилось, что наши долги оплачены на 92-95 процентов. Еще нас обвиняли в том, что мы «перебрали» газ сверх контрактных объемов. И это, выяснилось, не совсем так...».

Планировавшийся «Газпромом» в 1997 году транзит газа через Украину достигнет 126 млрд. куб. м., причем оплата за транзит будет осуществляться поставками более 30 млрд. куб. м. газа (около 2,3 млрд. долл. США). Предусмотрено, что в 1997 году «Газпром» поставит на Украину 53 млрд. куб. м. газа, из них 9 млрд. из подземных хранилищ (кстати, летом 1996 года в украинские хранилища было закачано около 19 млрд. куб. м. газа, 15 млрд. которого принадлежит российскому «Газпрому»). Российская сторона взяла на себя обязательства транспортировать в Украину дополнительно до 25 млрд. куб. м. газа из стран Средней Азии. Для обеспечения коммунально-бытовых потребностей планируется использовать почти весь добываемый на Украине газ (14 из 17-18 млрд. куб. м.) и 30-32 млрд. куб. м. газа, предоставляемого в виде платы за транзит. Около 15 млрд. куб. м. распределяет между потребителями «ЕЭС-Украина» и 5-7 млрд. куб. м. — «Интергаз». Цифра планируемой продажи газа Узбекистаном, через посредника «ГазПекс», снизилась с 10 до 7 млрд. куб. м. Этот газ будет распределяться, видимо, через региональную (харьковскую) оптовую фирму-импортера.

Тем не менее, следует ожидать сокращения объемов транспортировки российского газа через Украину. В конце 1996 года завершилось строительство первого польского участка газопровода Ямал-Западная Европа (107 км. между городами Гужица и Львовек), российской супермонополией «Газпром», которая всерьез намерена контролировать значительную часть газового рынка Европы. Газ пойдет в Германию через Белоруссию и Польшу, минуя Украину. Под этот проект в сентябре 1996 года уже заключен контракт с Польшей на поставку 250 млрд. куб. м. газа в течение 25 лет без права реэкспорта. Ввод всей системы Ямал-Западная Европа намечен на 2004-2005 годы и принесет России 8 млрд. долл. США в год за полный объем годового экспорта в 100 млрд. куб. м. газа. А к 1988 году планируется проложить белорусский и польский участки трубопровода, что увеличит годовой экспорт Газпрома на 35 млрд. куб. м. газа.

см. В.Ильченко, «Урядовий курьер», 21 января 1997 года.

Пассажирский железнодорожный транспорт с начала 1995 года выполнил объем работ на 10% меньше, чем в 1994 году (что выражается цифрой в 103 млрд. пассажирокилометров). На 29 тысяч рейсов снизилось пригородное сообщение, выросло число опозданий пассажирских поездов (15 тыс. при среднем опоздании на полчаса), ухудшилось качество обслуживания.

Местный потребитель давно уже не интересуется нашими авиакомпаниями. Как, впрочем, и авиакомпании мало интересуют местного потребителя. Правда с одним исключением — рейсы за рубеж пока еще остаются дешевле у отечественных авиакомпаний, хотя в придачу все тот же ненавязчивый совковый сервис и множество неудобств. Авиаторы понимают, что надо начинать серьезную борьбу за клиента. Так, например, компания «Авиалинии Украины» наконец получает в лизинг аэробусы А-319 и А-320, которые заменят отечественный ТУ-154 на магистральных средней протяженности. А вместо ИЛ-62 на более протяженных трассах появится аэробус А-310. Мало того, что расход топлива у этих самолетов в два с половиной раза меньше, чем у соответствующих отечественных, так еще и пассажиров аэробус А-310 берет на сотню больше, чем ИЛ-62.

Опрос, проведенный летом 1995 года министерством статистики Украины показал преобладание пессимистических настроений у руководства большинства железнодорожных, автомобильных и речных транспортных предприятий, где падали объемы услуг, не использовались в значительной степени производственные мощности и сокращался численный состав. В последующий период ситуация практически не изменялась к лучшему, так как продолжался рост тарифов на все виды перевозок, правда, несколько медленнее темпов удорожания материальных ресурсов и энергоносителей (что связывали с ростом конкуренции).

На этом фоне оптимистично выглядят надежды на рост объемов услуг у руководителей 60% авиационных и 40% морских предприятий транспорта.

Пятая часть опрошенных 1600 руководителей различных транспортных организаций отмечает улучшение экономической ситуации для своих предприятий, а треть не склонны считать, что положение дел у них ухудшается.

Планировали рост объемов услуг и рост производства более половины предприятий авиационного, пять из двенадцати — речного, треть автомобильного и четверть морского транспорта. Каждый второй руководитель (а на предприятиях авиационного и

водного транспорта большая часть) рассчитывал сохранить или увеличить численность работающих.

Информационные системы

По прогнозам Международного Союза Электросвязи к 2000 году до 60% рабочих мест в промышленно развитых странах будут связаны с передачей и обменом информацией. На начало 1996 года объемы мирового информационного рынка (телекоммуникации, производству компьютерной техники, радио и телевидение) оценивали более чем в 2 трлн. долл. США с ежегодными темпами роста в 20-25%. В третьем тысячелетии следует ожидать выхода этого рынка на первую позицию.

Наблюдаются две очевидные тенденции в развитии информационных технологий: 1) создание глобальных коммуникационных сетей за счет объединения региональных систем связи наряду с революционным улучшением количественных и качественных характеристик используемого оборудования и 2) сближение компьютерных и телекоммуникационных технологий.

Наиболее отвечает современным прогрессивным тенденциям широко известная открытая глобальная компьютерная сеть «Internet». Наряду с открытыми глобальными компьютерными сетями появляются весьма масштабные частные Intranet'ы—внутренние корпоративные сети, надежно отгороженные от внешнего мира программными средствами защиты.

Если компьютеры, программный продукт и компьютерные технологии быстро проникают через границы государств, причем последние часто контрабандой, то проблемы создания инфраструктуры коммуникаций необходимого объема и качества для развивающихся и вставших на путь реформирования экономики стран, упираются в огромные масштабы финансирования.

Международные станции и наземные цифровые линии связи. На Украине процесс создания современной инфраструктуры телекоммуникаций идет в двух направлениях: 1) создаются волоконно-оптические и спутниковые системы многоканальной международной связи с огромными техническими возможностями и 2) реконструируются и наращиваются локальные телефонные и иные информационные сети.

В первом направлении планируемый прогресс выражается в создании 3-х международных станций (Львов, Киев, Харьков), для обеспечения работы которых необходимо завершить строитель-

ство волоконно-оптических цифровых линий **Север** (Киев-Гомель и далее до Минска), **Юг** (линия ИТУР: Киев-Одесса и далее на Стамбул и Палермо), **Запад** (Киев-Львов и далее на Жешув), **Восток** (Киев-Александрия-Луганск и далее на Россию).

Цифровую линию связи Киев-Одесса собирались завершить в 1996 году (контракт между украинским «Укртек» — подразделением «Укртелекома» и канадской фирмой «Нортел» заканчивался в декабре 1996 года). Сооружение линии **Север** (на Чернигов и Гомель) планировалось осуществить силами украинского АО «Свемон» — бывшего «Укрсвязьстрой», ранее основного подрядчика связистов Украины. Кстати, стоимость цифровой линии связи от Палермо до Гомеля (**Юг-Север**) была оценена в 53 млн. долл. США и для этой цели ЕБРР выделил кредитные средства, возврат которых должен был начаться через два года после начала эксплуатации линии, т.е. ориентировочно в 1998 году. Линия Киев-Львов практически была завершена к середине лета 1996 года.

Возможности международной телефонной станции (типа EWSD) в Киеве, сданной в эксплуатацию в 1992 году, увеличены вдвое (с 10 до 20 тыс. номеров). Запланировано преобразовать львовскую телефонную станцию типа 5ESS, запущенную в 1993 году, в международную, причем ее емкость составляла почти 11 тыс. номеров и будет увеличена в полтора раза. Это позволит пустить поток всей или почти всей международной информации через Львов.

Система спутниковой связи. Правительство приняло такое решение из-за того, что в Золочеве под Львовом расположен доставшийся в наследство от бывшего СССР объект спутниковой связи «Азимут-Л». В соответствии с международными соглашениями в Золочеве размещены две антенны диаметром 32 метра. И до этого станция обеспечивала связь со многими странами мира. Еще в 1992 году произошла модернизация станции, что позволило присоединиться к спутниковой системе Евровидения. Затем станцию передали на баланс Комитета радиовещания и телевидения, что вызвало непонимание со стороны связистов, ранее обеспечивавших ее заказами на 90%.

Спутниковая система связи имеет ряд очевидных преимуществ. Во-первых, не надо строить очень дорогостоящие цифровые многоканальные линии связи и обеспечивать их функционирование, а во-вторых, стоимость канала связи не зависит от расстояния между пунктами связи (для наземной системы стой-

мость канала пропорциональна расстоянию между пунктами связи).

Кроме того, все цифровые кабельные линии по акватории морей и океанов, а также в труднодоступных районах, резервируются (дублируются) каналами спутниковой связи. То есть, на выходе кабеля из воды обязательно ставится наземный узел спутниковой связи.

Мобильная спутниковая связь станет весьма актуальной после ввода в эксплуатацию систем связи с низколетающими спутниками (типа Indium, Globalstar, Inmarsat-P). В перспективе в Украине планируется создать три телепорта: Центральный вблизи Киева, Южный (для системы Globalstar) и Западный, рассчитанный на возможности станции «Азимут».

Из активно реализуемых глобальных систем спутниковой связи (Globalstar, Indium, Inmarsat-P), наиболее интересна Globalstar (фирмы Qualcomm, Loral), — 8 орбит по 6 спутников на каждой (а также четыре резервных аппарата), стоимостью 1,6 млрд. долл. США с планируемым вводом в эксплуатацию в 1999 году, причем стоимость абонентского терминала будет около 750 долл. США. Интересна эта система прежде всего тем, что украинская ракета «Зенит» в 1995 году победив в международном тендере, дала право Украине осуществить три запуска, каждый с 12 спутниками на борту и общей стоимостью контракта в 100 млн. долл. США.

Реконструкция местных телефонных сетей. Телефонная сеть Украины обслуживала около 8 млн. телефонов, т.е. в среднем 17,7 аппаратов на 100 жителей. На 2005 год планировалось довести плотность обеспечения телефонами по разным планам от 35 до 50 аппаратов на 100 жителей и соответственно увеличить количество линий от 7,2 млн. вплоть до 16-17 млн., что представлялось совершенно невозможным без серьезного финансирования.

По плану в 1996 году планировалось ввести всего лишь 350 тыс. номеров (в 1995г. было введено 311тыс, причем 77 тыс. негосударственными компаниями). Понятно, что увеличить ввод новых линий и дополнительно установить новые номера можно лишь привлекая средства населения, внешние кредиты и внешние инвестиции. Так, например, несколько лет назад было создано СП Utel, учредителями которого являлись областные предприятия электросвязи объединения «Укртелеком» (51% акций), американская AT&T (19,5%), немецкая Deutsche Telecom AG (19.5%) и голландская PTT Telecom (10%). За три года СП вложило в

развитие телекоммуникаций около 100 млн. долл. США и в 1996 году планировало вложить еще 40-60 млн. долл. США.

По словам президента Utel С.Райша, деятельность компании была очень прибыльная. В начале 1996 года, в интервью он отметил, что «объем международного трафика с Западом составляет 50-60 млн. минут в квартал; до того, как Utel начал свою деятельность, эта цифра составляла 10 млн. минут. Сегодня Украина имеет прямые каналы с 33 странами (4 года назад — с 3 странами), а связь более чем с 200 странами (3 года назад — с 26 странами). Трафик с со странами СНГ уменьшается по причине роста тарифов; однако он все равно в 5 раз превышает трафик с другими странами. Utel имеет лицензию Министерства связи на все виды международной и междугородной связи. В настоящее время часть трафика со странами СНГ имеет международный статус, а часть — все еще междугородный. Видимо, через 1-2 года весь трафик со странами СНГ будет иметь международный статус. Тарифы со странами СНГ намного ниже, чем международные, однако они выше междугородных... но я не думаю что мы несем большие убытки».

Далее он считал, что... «бизнес был прибыльным без повышения тарифов. Utel инвестирует свои средства в виде кредитов областным предприятиям электросвязи, которые они затем возвращают нам из всех источников, в том числе и от своих доходов от междугородного и международного трафика».

«Укртелеком» совместно с банком «Аваль •» планировали создать АО «Телекоминвест», с размером уставного фонда около 100 млрд. крб., причем доля первого ожидалась не ниже 60%, а доля второго из-за законодательных ограничений лишь 10%. Остальные 30% ждали стратегического инвестора.

Именно эта компания и порядка двухсот операторов, которые получили около 400 лицензий на развитие местных сетей и должны были обеспечить дополнительный прирост инфраструктуры телекоммуникаций. Здесь интересы иностранного бизнеса и местных чиновников, старательно переделывающих государственные структуры в акционерные общества, совпадают: мало того, что контроль над будущей структурой телекоммуникаций целой страны даст и политические и вполне материальные дивиденды очень большой величины, этот контроль уже сейчас на обслуживании международного трафика позволяет хорошо заработать, практически не поднимая тарифы на внутренних линиях связи.

В ожидании информационного взрыва

Роль информационных систем в развитии человечества трудно переоценить. Возрастет объем и скорость передачи информации, что безусловно приведет к более динамичному обмену товарами и услугами, даст возможность эффективно использовать все ресурсы, достижения и технологии для экономического роста и улучшения качества жизни людей.

Однако более интересен не столько рост количественных показателей, сколько возможность качественного изменения жизни цивилизации. Проиллюстрируем этот тезис на примере появления разума или, как это принято называть, — второй сигнальной системы живых организмов. Природа долго экспериментировала в процессе эволюции, но важно отметить, что на каждом эволюционном этапе в наиболее развитых организмах постепенно росло количество нервных клеток в головном мозге. И как только число нервных клеток в коре головного мозга достигло нескольких миллиардов, эволюция пошла по пути увеличения количества связей между ними. Когда же общее количество и пространственная разветвленность связей между нервными клетками и их скоплениями — нервными узлами достигла некоторого критического состояния, мозг получил возможность резко увеличить проходимость больших порций информации и, в связи с этим, появилась способность создавать системы образов и манипулировать ими. Наступила эра разумной жизни. Надо ли говорить, как стала отличаться жизнь на планете с появлением разумных существ от той прежней жизни, когда их не было?

Существенно, что с ростом функциональных возможностей мозга человека, происходило подавление других функций (например, время роста ребенка до взрослой особи по отношению к времени его жизни всего в несколько раз меньше — головному мозгу потребовалось время для развития и он задержал рост тела. У животных, кстати, рост дитеныша до взрослой особи занимает весьма непродолжительное время, которое много меньше времени его жизни).

Теперь, когда цивилизация выросла до нескольких миллиардов человек и, похоже, дальнейший количественный рост замедлился, началось обвальное увеличение информационных связей глобального характера. Всё говорит о том, что рост количества каналов связи и их разветвленность будет возрастать и возрастать стремительно.

Причем, все больше ресурсов объединенного человечества

отвлекается на развитие интегрированных информационных комплексов и новых информационных технологий. Создание глобальных информационных сетей и расширение информационно-компьютерной инфраструктуры происходит за счет других отраслей, явно сдерживая развитие последних. Видимо, эта тенденция будет в дальнейшем усиливаться. Возникают проблемы даже в банковской сфере. Ряд европейских банков (особенно немецких и швейцарских) испытывает финансовые проблемы, не только из-за традиционных высоких операционных издержек в Старом Свете, но и по причине неумеренных масштабных инвестиций в информационные компьютерные системы, которые по-прежнему не дают адекватного экономического эффекта.

Элементы интегрального общемирового «мышления» проявляются уже сейчас — это определенные стереотипы поведения (навязанные, как считают, средствами массовой информации, как будто они не суть порождение нашей цивилизации), так называемая поп-культура, мода, в конце концов. К более старинным проявлениям общемирового «мышления» следует прежде всего отнести религию и различные социальные мифы и утопии. Социальное поведение людей в одном случае остается сложным, в другом неожиданно примитивное. Но уже давно всем стало ясно, что общественное мнение — это далеко не сумма мнений отдельных людей.

С ростом информационной оснащенности, воздействие на людей общественного сознания (т.е. сформированных в интегральной информационной среде образов и стереотипов), будет возрастать. В дальнейшем трудно прогнозировать к чему приведет игра этих образов в мировом информационном пространстве, но ясно, что поведение большинства людей будет все более подчиняться этому интегральному воздействию, причем без всякого намека на насилие.

Кстати, подобное подчинение основной массы людей, навязываемым стереотипам поведения, предрекали некоторые радикальные социологи (в частности, авторы нашумевшей книги «Колокольная кривая» Ч.Мюррей и Д.Херрштейн). Причем, они усматривали причину этого в переходе реального управления обществом в руки узкого круга высокоинтеллектуальной элиты, которая получит доступ к информации. Деньги, которые в наше время еще позволяют добраться к власти, и которыми пока еще можно завладеть силовыми методами, скорее всего уступят пальму

первенства в извечной борьбе за власть информации, точнее доступу к ней и умению ею воспользоваться.

Поэтому государства, которые вовремя не позаботятся об образовании и информационном обеспечении своего народа рискуют оказаться на задворках цивилизации.

Ч.Мюррей и Д.Херрштейн, например, обобщив результаты многочисленных социологических исследований, пришли к весьма далеко идущим выводам. Они отметили, что в элите благополучных и не подверженных революциям и реформированию стран, начинают доминировать люди с высокими способностями к перманентному обучению. Круг таких людей в современных условиях сужается из-за недостаточного их воспроизводства (меньший процент детей в их семьях) и они все более отстраняются от менее способных собратьев. Все больше интеллектуалов появляется в кругах богатых людей и их позиции там усиливаются. Богатые люди стараются поднять уровень знаний своих детей и, в целом, качество их образования. Из всех сил и на свой манер они стараются внедрить своих отпрысков в интеллектуальную среду.

Подчеркивается, что не обладающие высокими способностями люди (которых, увы, большинство) постепенно станут обузой для общества и государство будет вынуждено занять их чем-нибудь, чтобы они не мешали своим более способным собратьям заниматься делом. Перспективы выглядят удручающими, если не найдутся средства и возможности для эффективного обучения изначально малоспособных и среднеодаренных детей. Если система образования не сможет переломить, заложенные наследственностью и сформированные неблагоприятным окружением, тенденции их хронического отставания от своих сверстников в обучении и интеллектуальном развитии. Педагоги знают, что подобное отставание приводит таких плохо успевающих учеников к отказу от дальнейших усилий.

Реакция критики на книгу Ч.Мюррея и Д.Херрштейна была крайне негативная. И дело не в том, что кто-то усмотрел человеконенавистнические взгляды в позиции авторов. Попросту выводы обеспокоили публику, вдруг осознавшую, что их дети могут оказаться за бортом цивилизации в каких-то резервациях и ужаснулись этой перспективе. Однако такая болезненная реакция критиков внушает определенные надежды на то, что уровень мотивации общества, к решению этой острой проблемы адаптации новых поколений к информационной и интеллектуальной среде обитания, будет очень высок.

Собственно, сами авторы «Колокольной кривой» и подсказали выход из складывающегося положения. Действительно, следует значительные усилия человечества направить на развитие информационных технологий обучения. Сочетающих многоканальное воздействие, стимулирование внимания, игровые элементы, персональный выбор стратегии обучения и многое другое, что станет возможным с развитием систем виртуальной реальности, глобальных коммуникаций, систем предварительной обработки и анализа информации, а также иных малоизвестных пока возможностей современных компьютерных информационных комплексов и интегрального информационного пространства.

Очень скоро, уже в начале следующего столетия человечество перешагнет какую-то новую для себя грань развития. Что из себя будет представлять «вторая сигнальная система» интегрированного человечества не знает сейчас никто, да и последствия оценить крайне трудно. Однако ясно, что только те участки информационного пространства, — «головного мозга цивилизации», — которые будут активно развиваться, возьмут на себя функции управления миром. А те, которые не интегрируются в информационное пространство должным образом, атрофируются и смогут лишь занять место структур, обеспечивающих мировую элиту.

НВКОЮРЬЕВЫЕ ВЫВОДЫ

Либерализация цен в бывших республиках Союза ССР привела к инфляции. Финансовые организации, получившие от Централь-ных банков автономию, в условиях инфляции уменьшили объемы кредитования. Воспользовавшись размещенными у них счетами предприятий и задерживая текущие выплаты, они переводили национальную валюту временно в инвалютные активы, и лишь спустя некоторое время, после обратной конвертации, расплачивались с клиентами подешевевшими деньгами. Или временно задержанные к выплате деньги клиентов использовались в краткосрочных операциях. Так называемый, инфляционный налог, присваивался банками. Кстати, пополнение наличных денег у финансистов могло происходить не только за счет большой зарплаты и «комиссионных» за выдачу льготных кредитов. Кредиты также выдавали друг другу, а затем «обналичивали», то есть, например, переводили безналичные средства за фиктивные услуги фирмам однодневкам, а последние затем рассчитывались с

заказчиками наличными и... исчезали. Это были методы сбрасывания накопленных сумм инфляционного налога, снятого с оборота предприятий бюджетной и небюджетной сфер.

Неплохо «зарабатывали» на инфляции многие, так называемые, дочерние предприятия-посредники, которые, к примеру, получив продукцию от основных производителей, сбывали позднее товары по более высоким ценам, а рассчитывались с основным предприятием по заметно меньшим (в номинальном, а тем более, в реальном выражении) первоначальным ценам. Инфляционный налог, с полученной в рамках такого коммерческого кредита реальной стоимости товара, снимался в этом случае дочерними предприятиями и посредниками, имеющими особые отношения с производителями. Полученная разница превращалась в наличные деньги, конвертировалась в инвалюту и присваивалась.

В условиях отмеченного выше вымывания финансистами и посредниками значительной части громадных объемов оборотных средств предприятий (которые ранее находились в безналичной форме и практически не воздействовали на потребительский рынок) и перевода их в наличность, усиливалась инфляция. Но основным механизмом инфляции, конечно, была мощная эмиссия денег банковской системой.

Многочисленные кредитные эмиссии Дентальных банков и бывших государственных спецбанков (последним по «недосмотру» чиновников кредитную эмиссию позволялось длительное время проводить бесплатно), компенсирующие утечку реальных средств из безналичного оборота предприятий и организаций, приводили к перераспределению реальных финансовых ценностей в пользу владельцев новых напечатанных денег, то есть тем, кому разрешили индексировать свои денежные фонды. Населению и множеству юридических лиц сбережения не индексировали, эпизодически проводилась лишь некоторая частичная компенсация текущих выплат.

Государство, в лице чиновников, позволило использовать частным лицам полученный вышеуказанными способами капитал для приобретения активов. Значительные средства оказались в руках финансистов, что, в частности, обусловило быстрое превращение государственных спецбанков в частные акционерные (путем растворения доли государства в многочисленных эмиссиях новых акций), а также рост числа и быстрое развитие допущенных к бюджетным средствам комбанков новой волны. Однако немалые финансовые средства, оказавшиеся в руках руководства пред-

приятии (в основном дочерних посреднических фирм, ибо за небольшим исключением директорскому корпусу доставались лишь крохи), оседали в виде накоплений в инвалюте и частично, правдами и неправдами, вывозились за рубеж. Большая часть этих финансовых средств обслуживала разросшиеся до масштабов национальных экономик теневые рынки.

Надо отметить, что финансовые средства — это весьма незначительная часть национального богатства. Основные реальные ценности наций находятся в виде материальных активов, общая рыночная ценность которых в условиях затяжной стагнации и полной неопределенности пока очень низка. Понятно, что при оживлении экономической жизни в полном объеме, рыночная цена материальных активов возрастет в десятки раз.

Видимо, на вопрос «кто виноват» в конце концов все-таки будет найден правдоподобный ответ и повинные в наступившем беспределе «герои» и амбициозные невежды будут названы к досаде их потомков. Но сейчас куда более важным для всех нас является поиск ответа на традиционный вопрос «что делать».

Что же следует сделать, чтобы оживить производство, то есть найти финансовые средства, достаточные для восстановления оборотных активов в объеме всей страны? И как затем обеспечить нормальный режим финансовых расчетов между предприятиями?

Ответы на эти вопросы часто видят в реализации следующей программы: амнистия всех теневых капиталов — перевод этих средств на банковские счета — кредиты предприятиям, для восстановления их оборотных активов. Однако существуют определенные сомнения в жизнеспособности подобной схемы. Прежде всего, владельцев теневых капиталов не устраивает размер налога, который придется заплатить при их легализации. Кроме того, не надо забывать, что скрытые от официальной статистики капиталы частично связаны в операциях на теневом рынке. Предоставлять кредиты предприятиям банкирам пока не выгодно из-за высокого уровня инфляции, поэтому эти деньги тут же могут оказаться в водовороте спекуляций. А если деньги все-таки попадут на счета предприятий (до этого нынешние астрономические взаимные долги с необходимостью должны будут реструктуризировать, то есть фактически отложить их возврат на более позднее время), то нет гарантий, что дочерние предприятия и отработанные сценарии их экономических (и не вполне) отношений с директорским корпусом не воспроизведут ситуацию в том же объеме. Правда, обсуждается предложение временно ограничить, вплоть до пре-

крашения, переток средств из безналичного оборота (куда, собственно, и следует инвестировать финансовый капитал) в наличный, что может быть позволит сохранить от разбазаривания вновь появившиеся оборотные средства предприятий и предотвратить новый виток инфляции, обычно сопровождающий любые денежные вливания.

Очень перспективной выглядит идея привлечь необходимые средства с помощью денежной приватизации госимущества. Но сколь она будет интересна для владельцев крупных капиталов, каковы будут налоговые выплаты, что будет выставлено на аукционы? Будут ли, в частности, продаваться земельные участки, на которых находятся постройки? В какой мере будут допущены иностранцы? Но, даже если все необходимые условия будут соблюдены, процесс денежной приватизации, как показывает мировой опыт, весьма длительный, что никак не может устроить загнавших себя в угол тотальных неплатежей реформаторов.

Значительные средства находятся на руках населения, чаще всего в виде инвалюты и драгоценных металлов. В случае обеспечения положительной процентной ставки по депозитам и обязательного страхования кредитными учреждениями небольших вкладов физических лиц, можно ожидать привлечения банками сбережений населения. Цена золота также должна быть достаточно высокой, чтобы можно было рассчитывать на большие объемы его закупок.

Для выбора стратегии выхода из экономического тупика, видимо, полезно организовать широкое обсуждение альтернативных проектов, для чего следует обеспечить множество специалистов и заинтересованных лиц не только внутри госаппарата объективной и полной экономической информацией, а также широко и полно освещать на страницах хотя-бы научной печати детали обсуждения и принятия важных государственных решений в экономической сфере.

ВМЕСТОЗАКЛЮЧЕНИЯ

Предложенная Вашему вниманию книга —попытка разобраться в непростых процессах, происходящих в экономической жизни Украины. Экономическая наука еще не знала подобных ситуаций, когда мощные государства социалистического лагеря с регламентированным плановым хозяйством, централизованным ценообразованием, вертикальной системой управления в условиях

государственной собственности на все средства производства, землю и ресурсы, решаются вдруг отказаться от всего этого и начать все сначала в качестве учеников в капиталистическом рыночном обществе, где доминирует частная собственность и где государство пусть крупный, но не имеющий особых преимуществ, участник рынка.

Развивающиеся страны третьего мира, не обладая мощной экономикой, начинали фактически с пустого места. Даже при определенной доле старательности, организации и дисциплине, создавая за счет своего народа особую привлекательность для развития производства и финансовых операций на своей территории для постоянно ищущего выгоду международного бизнеса, только некоторым из них удалось выбраться из нищеты и лишений и создать предпосылки для будущего благоденствия своих потомков.

Отвлекая средства с рынков богатых стран, где для обеспечения высокого уровня потребления и раздутых государственных расходов на амбициозные военные и прочие программы росли налоги, разумные правители удачно стартовавших развивающихся стран предложили особо благоприятный инвестиционный климат богатым иностранцам, при этом всячески сдерживая неудовольствие своего населения, пресекая коррупцию чиновников и не позволяя поднять голову преступности.

Если в большинстве развивающихся странах к моменту, когда они решительно двинулись догонять развитые страны ничего особо не было, кроме ограниченных ресурсов, то в случае ставших на путь реформ промышленно развитых стран социалистического лагеря объемы ценностей, ранее принадлежавшие государству а теперь повисшие в воздухе, поражали воображение и привлекали множество интересов.

Именно поэтому столь сложно прогнозировать реальные пути реформирования хозяйств бывших социалистических стран, где разделы и переделы имущества будут основным движущим мотивом еще длительное время. И не так просто увидеть в политических интригах истинные экономические причины и понять о чем в действительности беспокоятся все эти люди, облеченные властью. С другой стороны большинство населения смотрит на происходящее через кривое зеркало, пока не имеющих в большинстве случаев своего мнения, средств массовой информации и ждет ответов на свои плохо сформулированные, но очень эмоциональные вопросы.

Наиболее радикальный путь лечения любого заболевания — это постановка диагноза и лишь после этого выбор способа лечения. На наш взгляд, еще в значительной степени не поставлен диагноз и не названы своими именами причины продолжающейся болезни.

Если не информировать свой народ и не проводить представительные консилиумы, то болезнь может перейти в хроническую форму с различными осложнениями. Подобные исторические прецеденты известны.

Но хочется верить, что народ Украины, один из самых образованных народов мира, разберется в истинном положении дел, выберет достойных лидеров и, засучив рукава, примется за работу ради счастливого будущего своих детей именно на этой земле.

Харьков-Львов, январь 1997 года